



First Session
Thirty-eighth Parliament, 2004-05

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture and Forestry

Chair:
The Honourable JOYCE FAIRBAIRN, P.C.

Thursday, April 21, 2005

Issue No. 12

Fifteenth meeting on:

The present state and the future
of agriculture and forestry in Canada

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-huitième législature, 2004-2005

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

Agriculture et des forêts

Présidente :
L'honorable JOYCE FAIRBAIRN, C.P.

Le jeudi 21 avril 2005

Fascicule n° 12

Quinzième réunion concernant :

L'état actuel et les perspectives d'avenir
de l'agriculture et des forêts au Canada

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Chair*

The Honourable Leonard J. Gustafson, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

| | |
|--------------------|----------|
| * Austin, P.C. | Mercer |
| (or Rompkey, P.C.) | Mitchell |
| Callbeck | Oliver |
| Gill | Peterson |
| Kelleher, P.C. | Tkachuk |

* Kinsella
(or Stratton)

*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 Peterson is added
(*April 20, 2005*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente : L'honorable Joyce Fairbairn, C.P.

Vice-président : L'honorable Leonard J. Gustafson

et

Les honorables sénateurs :

| | |
|--------------------|----------|
| * Austin, C.P. | Mercer |
| (ou Rompkey, C.P.) | Mitchell |
| Callbeck | Oliver |
| Gill | Peterson |
| Kelleher, C.P. | Tkachuk |

* Kinsella
(ou Stratton)

*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 modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Peterson est ajouté
(*le 20 avril 2005*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, April 21, 2005
(19)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 8:05 a.m., in room 9, Victoria Building, the Honourable Joyce Fairbairn, P.C. presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gill, Gustafson, Mercer, Mitchell, Oliver, Peterson and Tkachuk (9).

In attendance: Frédéric Forge and Tara Gray from Research Branch of the Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, October 19, 2004, the committee continued its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry in Canada. (*See Issue No. 1, Tuesday, October 19, 2004, for full text of order of reference.*)

TOPIC: BSE Packing Capacity

WITNESSES:

Canadian Co-operative Association:

Claude Gauthier, Director;

Bill Dobson, Vice-president.

Mr. Gauthier and Mr. Dobson made statements and answered questions.

At 10:00 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 21 avril 2005
(19)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 5, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joyce Fairbairn, C.P. (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, C.P., Gill, Gustafson, Mercer, Mitchell, Oliver, Peterson et Tkachuk (9).

Sont présents : Frédéric Forge et Tara Gray, de la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement.

Sont également présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 19 octobre 2004, le comité poursuit son examen de l'état actuel et des perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 des délibérations du comité du mardi 19 octobre 2004.*)

SUJET : La capacité d'abattage après l'ESB

TÉMOINS :

Canadian Co-operative Association :

Claude Gauthier, directeur;

Bill Dobson, vice-président.

M. Gauthier et M. Dobson font des déclarations puis répondent aux questions.

À 10 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, April 21, 2005

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:05 a.m. to study the present state and future of agriculture and forestry in Canada.

Senator Joyce Fairbairn (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we are convened.

This committee is conducting a broad study on the present state and future of agriculture and forestry and Canada. Not surprisingly, one of the key issues that we have been hearing from groups all across the country has been the BSE crisis and the closed border issue with the United States, and how that has affected the lives of producers and industries across this country.

We are pleased to have members from the Canadian Co-operative Association with us. Please proceed.

Mr. Claude Gauthier, Director, Canadian Co-operative Association: Honourable senators, we are pleased to be here this morning in the context of your overall study on the future of agriculture in Canada.

The Canadian Co-operative Association is an umbrella organization that provides leadership to promote, develop and unite co-operatives and credit unions in Canada. Our members are some of the largest co-ops and federation of co-ops in this country. Honourable senators are familiar with Federated Co-operatives Limited and Co-op Atlantic, which serves hundreds of smaller retail co-ops, and GROWMARK where I work as a regional business manager. At GROWMARK, which is also a federation of co-operatives, we serve and support retail co-operatives in Ontario, and in the mid-western United States. Other members include Gay Lea Foods, a dairy processing business based in Ontario, and Scotsburn Dairy Group, which is a large dairy organization based in Atlantic Canada.

Co-ops are owned and controlled by the people they serve. While all co-ops value financial performance, the ultimate focus of co-operatives and credit unions is the social and economic empowerment of the people and the communities they serve.

Our organizations and our members are concerned about the sustainability of agriculture in rural communities. When farmers are hurting, so are the businesses in their communities, including co-ops and credit unions.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 21 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 5, pour examiner l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada.

Le sénateur Joyce Fairbairn (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Chers collègues, je déclare la séance ouverte.

Notre comité mène une vaste étude sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. Vous ne serez donc pas étonnés d'apprendre qu'une des principales questions dont viennent nous parler des groupes de tout le pays est la crise de l'ESB, la fermeture de la frontière canado-américaine ainsi que la manière dont cela a affecté la vie des producteurs et des membres de l'industrie partout au pays.

Nous accueillons donc avec plaisir les porte-parole de la Canadian Co-operative Association. Messieurs, si vous voulez bien faire votre déclaration.

M. Claude Gauthier, administrateur, Canadian Co-operative Association : Honorables sénateurs, nous sommes ravis de témoigner ici ce matin dans le cadre de votre étude sur les perspectives d'avenir de l'agriculture au Canada.

La Canadian Co-operative Association est un organisme national d'encadrement qui s'efforce de promouvoir, d'unir et de développer les coopératives et les caisses populaires au Canada. Ses membres incluent certaines des plus grandes coopératives et fédérations de coopératives du Canada. Vous connaissez sans doute Federate Co-operatives Limited et Co-op Atlantic, qui sont au service de centaines de plus petites coopératives de commerçants et de GROWMARK, où je travaille comme gestionnaire régional de l'entreprise. Chez GROWMARK, qui est également une fédération de coopératives, nous offrons des services aux coopératives de commerçants de l'Ontario et du Mid West des États-Unis, de même que des services de soutien. Parmi les autres membres, on trouve Gay Lee Foods, une entreprise de transformation de produits laitiers dont le siège social se trouve en Ontario et Scotsburn Dairy Group, une importante organisation laitière de la région canadienne de l'Atlantique.

Les coopératives sont la propriété des personnes auxquelles elles offrent des services et elles sont contrôlées par elles. Bien qu'elles accordent toutes de l'importance au rendement financier, l'objectif ultime des coopératives et des caisses populaires est l'émancipation sociale et économique des personnes et des collectivités qu'elles servent.

Nos organismes et nos membres se préoccupent de la durabilité de l'agriculture dans les collectivités rurales. Quand l'exploitation agricole va mal, les entreprises installées au sein de la collectivité éprouvent elles aussi des difficultés, y compris les coopératives et les caisses populaires.

We have a long-standing interest in involvement in agriculture policy issues, and we have been participating in the farm income consultations with Parliamentary Secretary for Agriculture and Agri-Food, Mr. Wayne Easter.

As a major national organization, we are here to provide you with information that we hope will assist you in completing your report on domestic slaughter capacity.

The BSE crisis and the closing of the American border to Canadian beef have had repercussions beyond individual farmers and producers. We commended the federal government for their repositioning of the livestock industry strategy with its four-point plan to reopen the border, increase slaughter capacity, sustain the industry until capacity is increased, and also expand the export markets. However, we are concerned with the specific measures to facilitate increases in domestic slaughter facility and capacity. These measures do not adequately meet the needs of producer groups interested in forming co-operative slaughterhouses. This is the perspective we would like to bring to this discussion today: Slaughterhouse capacity through co-operative organizations.

I will be talking to you this morning about the benefits of agricultural co-operatives and the situation of co-operative slaughterhouse groups. Our written brief covers all of these topics.

For those of you not familiar with co-operatives, they are organizations owned by members who use their services. Co-operatives can provide virtually any product or service, either on a non-profit or for-profit basis. Co-operatives and credit unions differ from other businesses in three key ways. First, the primary purpose of co-operatives is to meet the common needs of their members, whereas the primary purpose of investor-owned businesses is to maximize profits for the shareholders. Co-operatives use the one member, one-vote system, not the one-vote-per-share system used by most businesses. Third, co-ops share profits among their member owners on the basis of how much they use the co-op, not how many shares they hold.

Farmers frequently turn to foreign co-ops to market their products, add value to their commodities, finance their businesses and supply farm inputs such as fertilizer, feed, seed and energy products.

Agricultural co-ops are a significant component of the Canadian co-operative movement. Agricultural co-ops also play an important role in the overall agricultural sector in Canada. Co-operatives market about 60 per cent of all milk products and one-half of all poultry and eggs produced in Canada. Some

Nous nous intéressons depuis longtemps aux questions d'orientation en matière d'agriculture et nous participons aux consultations relatives au revenu agricole avec M. Wayne Easter, secrétaire parlementaire de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

En tant qu'important organisme national, nous sommes venus ici pour vous fournir de l'information qui, espérons-nous, vous sera utile pour rédiger votre rapport sur la capacité nationale d'abattage.

La crise de l'ESB et la fermeture de la frontière américaine au bœuf canadien ont eu des répercussions qui vont au-delà des éleveurs et des producteurs individuels. Nous félicitons le gouvernement fédéral d'avoir repositionné la stratégie de l'industrie de l'élevage grâce à son plan en quatre points qui vise à favoriser la réouverture de la frontière, l'accroissement de la capacité d'abattage, le soutien de l'industrie jusqu'à ce que la capacité ait augmenté ainsi qu'une expansion des marchés d'exportation. Toutefois, les mesures particulières adoptées en vue de faciliter un accroissement des usines et de la capacité d'abattage au Canada même nous préoccupent. En effet, ces mesures ne correspondent pas vraiment aux besoins des groupes de producteurs intéressés à créer des coopératives d'abattage. C'est donc de cette question que nous sommes venus vous entretenir aujourd'hui, soit de la contribution des coopératives à la capacité d'abattage.

Je vais vous parler, ce matin, des avantages des coopératives agricoles et de la situation des groupes coopératifs d'abattage. Notre mémoire décrit toutes ces questions.

Je signale, à l'intention de ceux qui ne connaissent pas les coopératives, que ce sont des organismes qui appartiennent aux membres qui en utilisent les services. Les coopératives peuvent fournir pratiquement n'importe quel produit ou service, avec ou sans but lucratif. Les coopératives et les caisses populaires diffèrent des autres formes d'entreprise de trois façons. Tout d'abord, l'objet principal des coopératives est de répondre aux besoins communs de leurs membres, alors que la raison d'être principale d'une entreprise qui est la propriété d'investisseurs est de maximiser les profits pour ses actionnaires. Les coopératives utilisent la formule d'un vote par membre, plutôt que celle d'un vote par action qui prévaut dans la plupart des entreprises. Ensuite, les coopératives répartissent les profits parmi les propriétaires membres en fonction de leur utilisation des services, plutôt que du nombre d'actions détenues.

Les agriculteurs se tournent fréquemment vers les coopératives étrangères pour commercialiser leurs produits, y ajouter de la valeur, financer leur entreprise et s'approvisionner en intrants comme l'engrais, la nourriture du bétail, les semences et les produits énergétiques.

Les coopératives agricoles représentent une composante importante du mouvement des coopératives canadiennes. Elles jouent également un rôle considérable dans le grand secteur agricole canadien. En effet, les coopératives commercialisent 60 p. 100 environ de tous les produits laitiers et la moitié de toute

co-operatives have been involved in meat processing, but their involvement is mainly in pork and poultry. Only recently have co-ops turned to beef processing.

This committee has met with people from Atlantic Beef Products, whose parent companies are the Atlantic Beef Producers Co-operative and Co-op Atlantic. It is the first operational co-op beef slaughter facility in Canada. On February 15, their chairman appeared before you to report on their situation.

Co-ops are always evolving and a new form of co-operatives called "new generation co-operatives," or "new gen co-ops," has developed. They have similar features to traditional co-ops: democratic control based on one vote per member, distribution of earnings based on the use of service or sales to the co-op, and a board of directors elected by the membership. However, new generation co-ops have other features, such as being involved in processing commodities into higher value-added products, thereby providing a greater return to their producers. They usually have a tied contract setting out producer delivery rights and obligations. Their membership is limited to those who purchase those delivery rights. Also, they have higher levels of equity investments by individual members.

We mention this because many of the co-operative slaughterhouse groups have been using the new generation co-op model in their studies. Appendices 1 and 4 of our brief will provide you more information on the new generation model.

While the co-operative structure provides a systematic way for producers to come together to pursue common interests, agricultural co-operatives have also been recognized by federal and provincial governments as effective tools for economic development, community building and business longevity.

There are many benefits for both producers and government. For the farmers and producers, co-ops provide a collective method to successfully compete in the business environment and improve their incomes. For governments, co-ops reduce the need for subsidies and farm aid, as farmers are able to get their incomes from the marketplace, or at least have access to a larger share of the income available from the marketplace.

They also assist in strengthening local communities and economies as most co-ops are community or regionally based. Co-ops are more likely to stay in the community as the owners are local residents. Appendix 2 lists additional advantages of agricultural co-operatives. We believe that these benefits provide a strong argument for the federal government to invest in the growth and expansion of agricultural co-ops.

la volaille et des oeufs produits au Canada. Certaines coopératives sont engagées depuis longtemps dans le traitement de la viande, mais elles s'intéressent surtout au porc et à la volaille. Ce n'est que récemment qu'elles ont commencé à s'intéresser au traitement du bœuf.

Votre comité a entendu des porte-parole d'Atlantic Beef Products, dont les sociétés mères sont Atlantic Beef Producers Co-operative et Co-op Atlantic. Il s'agit de la première coopérative opérationnelle d'abattage de bœuf au Canada. Le 15 février, son président est venu vous parler de sa situation.

Les coopératives sont en constante évolution. Ainsi, une nouvelle forme de coopérative (la coopérative de nouvelle génération) est née. Elle partage de nombreuses caractéristiques avec les coopératives traditionnelles, notamment le contrôle démocratique basé sur le principe d'une voix par membre, la distribution des bénéfices selon l'utilisation des services ou les ventes et un conseil d'administration élu par les membres. Cependant, il existe dans la coopérative de nouvelle génération d'autres caractéristiques, par exemple la volonté de transformer les produits bruts pour augmenter en la valeur et fournir ainsi un meilleur rendement aux éleveurs. Habituellement, elle passe avec le producteur un contrat qui établit les droits de livraison et les obligations des éleveurs. L'adhésion à ce genre de coopérative est limitée à ceux qui achètent des droits de livraison. De plus, chaque membre investit davantage dans le capital.

Nous le mentionnons parce que de nombreuses coopératives d'abattage s'inspirent du modèle des coopératives de nouvelle génération. Vous trouverez aux annexes 1 et 4 de notre mémoire plus de renseignements à son sujet.

Alors que la structure coopérative fournit aux éleveurs un moyen systématique de s'associer et de défendre leurs intérêts communs, les coopératives agricoles sont également considérées par les gouvernements fédéral et provinciaux comme des outils efficaces pour le développement économique, la revitalisation de la collectivité et la longévité commerciale.

Elles comportent de nombreux avantages à la fois pour les producteurs et pour le gouvernement. Pour les éleveurs et les producteurs, les coopératives offrent un outil commun pour être concurrentiels et augmenter leurs revenus. Pour les gouvernements, elles réduisent les besoins en subventions gouvernementales et en aide aux fermiers, puisque ces derniers sont en mesure de tirer leur revenu du marché ou, du moins, d'avoir accès à une plus grande part du revenu réalisable sur le marché.

Elles favorisent également le renforcement des communautés et des économies locales puisque la plupart des coopératives sont locales ou régionales. Par ailleurs, les coopératives sont plus susceptibles de demeurer au sein de la collectivité puisque leurs propriétaires habitent dans la localité. Vous trouverez à l'annexe 2 une énumération des autres avantages des coopératives agricoles. Nous estimons que ces avantages représentent pour le gouvernement fédéral un très bon argument pour justifier l'investissement dans la croissance et l'expansion des coopératives agricoles.

In the last budget, the federal government recognized the contribution of agricultural co-ops. They noted that co-ops play an important role in regional development and rural economy; that they are an important part of Canada's agricultural sector, and that their presence supports and sustains family farms and small agricultural businesses throughout rural Canada.

Unfortunately, in spite of these advantages and acknowledgments of the multi-faceted benefits of co-operatives, there are limited resources to assist co-operatives in most parts of Canada. The Co-operative Development Initiative, which began in 2003 as a partnership between the Government of Canada and Canadian co-operatives, provides funding for co-op development. However, it is modestly funded and stretched to meet a broad range of needs.

Some federal agricultural programs include co-ops, and we will outline some recommendations to make them more accessible.

In several provinces, such as Quebec, Manitoba, Saskatchewan and Nova Scotia, there are specialized co-operative programs. Several provinces have contributed funding for the business planning of co-op slaughter facilities while fewer, and these are mainly in Manitoba and Prince Edward Island, have provided financing and funding for the construction of the new facilities.

There are a range of groups trying to start new co-op slaughterhouses in Canada at this time. We have identified seven that are under development, not including the Atlantic Beef Products Co-operative that met with this committee earlier this year. Most of the co-op slaughterhouses focus on over-30-month cattle and cull cattle, while some are planning to handle a range of ruminants such as bison, goats, elk and sheep. The BSE crisis has affected these co-ops as well, as seen in their reduced access to markets.

They are at different stages of planning and development and several of them at the critical financing stage. As you can see in Appendix 3, they are predominantly located in Western provinces.

Traditionally, co-operatives have started small and expanded on an incremental basis as the business has grown and finances became available. However, the agricultural industry is more sophisticated and consolidated today. Therefore, new agricultural co-operatives must start at a much larger scale to be competitive. For the meat processing industry, this means building facilities that could cost from \$10 million to \$40 million.

Overall, the issues and needs for developing co-operative slaughterhouses include, funding to undertake sophisticated business planning; information on available resources and

Dans le dernier budget, le gouvernement fédéral a reconnu le rôle inestimable des coopératives agricoles qui contribuent de façon importante au développement régional et à l'économie rurale. Elles sont un important rouage du secteur agricole du Canada et, par leur présence, elles soutiennent les fermes familiales et les petites entreprises agricoles dans toutes les régions rurales du Canada.

Malheureusement, en dépit de ces avantages et de la reconnaissance des nombreuses retombées des coopératives, il existe peu de ressources pour soutenir les coopératives agricoles dans la plupart des régions canadiennes. Les coopératives agricoles admissibles peuvent obtenir un soutien dans le cadre de l'Initiative de développement coopératif qui a débuté en 2003 sous forme de partenariat avec le gouvernement du Canada. Par contre, l'initiative ne reçoit qu'un modeste financement et elle est extrêmement sollicitée pour répondre aux divers besoins des nouvelles coopératives et des coopératives en développement.

Le gouvernement fédéral inclut parfois les coopératives dans les programmes agricoles fédéraux, et nous allons faire certaines recommandations pour rendre ceux-ci plus accessibles.

Dans plusieurs provinces comme le Québec, le Manitoba, la Saskatchewan et la Nouvelle-Écosse, on retrouve des programmes coopératifs spécialisés. Plusieurs provinces ont contribué au financement des plans d'affaires pour la création de coopératives d'abattage, bien qu'un nombre réduit d'entre elles, surtout le Manitoba et l'Île-du-Prince-Édouard, aient financé la construction de nouvelles coopératives d'abattage.

Divers groupes tentent actuellement de créer des coopératives d'abattage au Canada. Nous en avons repéré sept qui en sont au stade du développement, exclusion faite de l'Atlantic Beef Products Co-operative qui a témoigné devant votre comité au début de l'année. La plupart ciblent les bovins de plus de 30 mois et les bovins de réforme, alors que d'autres envisagent l'abattage de plusieurs ruminants comme les bisons, les chèvres, les wapitis et les moutons. La crise de l'ESB a également touché ces coopératives, comme en témoigne leur accès réduit aux marchés.

Elles en sont à des stades différents de planification et de développement, et plusieurs d'entre elles ont atteint le stade critique du financement. Comme vous pouvez le constater à l'annexe 3, elles se trouvent surtout dans les provinces de l'Ouest.

Traditionnellement, les coopératives démarrent à petite échelle et prennent progressivement de l'expansion en fonction de la croissance de l'entreprise et de la disponibilité du financement. Cependant, l'industrie agricole est plus complexe et plus regroupée. Par conséquent, les nouvelles coopératives agricoles doivent démarrer à une plus grande échelle pour être compétitives. Cela signifie que, dans l'industrie du traitement de la viande, elles devront déboursier entre 10 et 40 millions de dollars pour construire un nouvel établissement.

Dans l'ensemble, les enjeux et les besoins pour le développement des coopératives d'abattage comprennent le financement pour entreprendre une planification opérationnelle

government programs; the financial ability of producers to purchase member shares in new co-operatives; and, a big one, access to capital to finance start-up and construction.

Concerns raised by financial institutions and lenders about the risk and uncertainty of future border opening include meeting stringent new safety and environmental standards and the development of new markets that require additional testing of meat products. Naturally, these would vary from co-op to co-op.

Mr. Bill Dobson, our Vice-President, will carry on with our presentation.

Mr. Bill Dobson, Vice-President, Canadian Co-operative Association: Good morning, senators. Thank you very much for the invitation to be here.

I am a grain farmer at Paradise Valley, Alberta, which is just south of Lloydminster. My colleagues remind me quite often that I am a grain farmer and should not speak on behalf of the cattle industry.

I am the President of Wild Rose Agricultural Producers, a general farm organization in Alberta, and most of our members are cattle producers.

I have less experience and expertise on some things than others, and packing plants and the cattle industry are below what I hope to know about co-operatives. Our mission here today is to bring forward some information on co-operatives.

It has been very difficult to watch what has happened in the entire agricultural industry in Western Canada, especially in the cattle business, which has been a very stable part of our industry. Unfortunately, we have seen that stability destroyed. However, it has been encouraging to see the spirit of co-operation that has surfaced with regard to co-operative packing plants, since we have not really dealt that way in the past. Although many people in the cattle industry have dealt with co-operatives and credit unions, their segment of the industry has not historically been involved in co-operatives, so this provides us with some challenges.

I will outline what we think the federal government could do to help the situation. Co-operators and farmers are practical people. We have a roll-up-our-sleeves attitude. When we are presented with a challenge, as we are right now, we do not just sit around and complain about it; we try to think of ways to address the situation.

Producers see the need to get closer to the packing plant part of the industry. They have tried different methods to achieve that goal. You have probably seen the list published in the *Western Producer* of all the initiatives, which range in size and makeup.

complexe, des renseignements sur les ressources et les programmes gouvernementaux disponibles, la capacité financière voulue de la part des éleveurs pour acheter des parts sociales dans les nouvelles coopératives et, enjeu de taille, l'accès au capital pour financer le démarrage et la construction.

Les inquiétudes des institutions financières et des prêteurs concernant les risques et l'incertitude quant à la réouverture de la frontière comprennent le respect de nouvelles normes très strictes en matière de sécurité et d'environnement et le développement de nouveaux marchés qui exigent que les produits de la viande soient soumis à des tests supplémentaires. Naturellement, l'étendue de ces besoins varie en fonction des circonstances de chaque coopérative.

Je vais maintenant laisser M. Bill Dobson, notre vice-président, poursuivre l'exposé.

M. Bill Dobson, vice-président, Canadian Co-operative Association : Bonjour, honorables sénateurs. Je vous remercie beaucoup de nous avoir invités à venir témoigner.

Je suis un céréaliculteur de Paradise Valley, en Alberta, juste au sud de Lloydminster. Mes collègues s'amuse souvent à me rappeler que mon travail ne me prédispose pas vraiment à être un porte-parole de l'industrie du bétail.

Je suis le président de Wild Rose Agricultural Producers, une association agricole générale de l'Alberta dont la plupart des membres sont des éleveurs de bétail.

Je possède moins d'expérience et m'y connais moins au sujet de certaines questions que d'autres, et mes connaissances au sujet des usines d'abattage et de l'industrie du bétail ne sont peut-être pas aussi poussées que ce que j'espère savoir des coopératives. Néanmoins, nous avons pour mission aujourd'hui de vous fournir de l'information sur les coopératives.

Il a été très affligeant de voir ce qui s'est passé dans toute l'industrie agricole de l'ouest du Canada, surtout dans l'industrie du bétail, qui a toujours été une composante très stable de notre industrie. Malheureusement, cette stabilité n'est plus. Par contre, il a été encourageant de voir l'esprit de coopération qui s'est manifesté à l'égard des coopératives d'abattage, ce qui n'a pas vraiment été le cas par le passé. Bien que de nombreux membres de l'industrie du bétail aient déjà traité avec des coopératives et des caisses populaires, ce secteur d'activité n'a pas par le passé participé au mouvement coopératif, de sorte qu'il nous pose quelques défis.

Selon nous, le gouvernement fédéral pourrait prendre des mesures pour aider dans la situation actuelle. Les coopérateurs et les fermiers sont très terre à terre. Ce sont des gens qui n'ont pas peur de se relever les manches et de se mettre au travail. Confrontés à un défi, comme c'est le cas actuellement, ils ne se contentent pas de demeurer passifs et de se tordre les mains. Ils cherchent des moyens de régler le problème.

Les producteurs constatent le besoin de se rapprocher des abattoirs. Ils ont fait l'essai de différentes formules pour y arriver. Vous avez probablement vu la liste, publiée dans le *Western Producer*, de toutes les initiatives, qui varient par leur envergure et par leurs composantes.

We would like to bring forward some ideas on how this committee can help the co-operatives. We, of course, believe in the co-operative model. It puts producers on an equal footing in the business and has proven to be very successful in the past.

I have ten suggestions. I will follow along with the brief I have distributed to you and give each suggestion a bit of background.

First, we encourage the federal government to reallocate funds from the Livestock Repositioning Strategy to the Co-operative Development Initiative, CDI. This will allow for the provision of grants to help co-op slaughterhouse groups undertake business planning and obtain expert assistance. Minister Mitchell has indicated that there is an envelope of money but wants to ensure that it is deployed in the best fashion possible.

There is a need now for business planning. It is an area of business that most cattle producers are not totally familiar with, and there is probably only one chance in many of these cases, so accessing some funding for preparation of those business plans is very important. There is a need to hire experts to design their facilities and get the approvals for construction and conduct membership drives. There is a myriad of details to get underway.

An immediate reallocation of \$500,000 from the Livestock Repositioning Strategy to the innovations and research component of the Co-operative Development Initiative would be helpful. This amount of money would fit in with what it would take to prepare adequate plans with the number of initiatives that are currently underway.

For your information, the Co-operative Development Initiative is a three-year program designed and initiated by the co-op sector. Its purpose is to strengthen co-ops in Canada. It is a national partnership between the Government of Canada and Canadian co-operatives. It offers technical advice and professional assistance to individuals, groups and communities interested in developing new co-operatives or strengthening existing co-ops. It also provides funding assistance to demonstrate an innovative co-operative concept or undertake research. The co-operative secretariat has the infrastructure to accept requests and provide funding. That is something that is set up and would not have to be redone.

Second, we encourage the federal government to reallocate funds from the Livestock Repositioning Strategy to provide additional funding for the advisory services component of the Co-operative Development Initiative. This would enable regional co-op groups to provide co-op-specific expertise.

We find through the co-operative sector that working with co-operative business structures is slightly different, and the best business people in the world are sometimes not familiar

Nous aimerions vous faire quelques suggestions quant à la façon dont votre comité pourrait aider les coopératives. Naturellement, nous sommes partisans du modèle coopératif. Il met les producteurs à pied d'égalité avec les autres et il s'est avéré une très grande réussite dans le passé.

J'ai dix suggestions. Je vais suivre l'ordre du mémoire que j'ai distribué et vous donner un peu de contexte pour chacune d'entre elles.

Tout d'abord, nous encourageons le gouvernement fédéral à réaffecter les fonds de la Stratégie nationale de repositionnement de l'industrie de l'élevage à l'Initiative de développement coopératif pour subventionner les groupes coopératifs d'abattage et leur permettre de dresser des plans d'affaires et d'obtenir l'aide d'experts. Le ministre Mitchell a indiqué qu'une enveloppe d'argent avait été mise de côté, mais qu'il tient à faire en sorte qu'elle est utilisée de la meilleure façon possible.

Actuellement, il faut faire de la planification d'entreprise. Or, c'est un volet de l'entreprise commerciale que la plupart des éleveurs de bétail ne connaissent pas très bien, et bon nombre d'entre eux ne pourront probablement pas survivre à un échec, de sorte que l'accès à des fonds pour la préparation de ces plans d'entreprise est très importante. Il faut pouvoir engager des experts qui vont concevoir les installations, obtenir les approbations voulues pour la construction et faire des levées de fonds auprès des membres. Il y a toute une foule de détails auxquels il faut voir.

Nous sommes persuadés qu'une réaffectation immédiate de 500 000 \$ de la Stratégie nationale de repositionnement à la composante « Innovation et recherche » de l'Initiative de développement coopératif serait utile. Cela cadrerait avec le montant requis pour dresser des plans convenables étant donné le nombre d'initiatives actuellement en cours.

À titre indicatif, je signale que l'Initiative de développement coopératif est un programme triennal conçu et lancé par le secteur coopératif. Il vise à renforcer les coopératives au Canada. Il s'agit d'un partenariat national entre le gouvernement du Canada et les coopératives canadiennes. Il offre des conseils techniques et de l'aide professionnelle aux particuliers, groupes et localités qui souhaitent mettre sur pied de nouvelles coopératives ou renforcer celles qui existent déjà. Il fournit aussi une aide financière pour faire la démonstration d'un concept nouveau de coopérative ou pour entreprendre de la recherche à ce sujet. Le secrétariat coopératif a l'infrastructure voulue pour accepter les requêtes et verser les fonds. En somme, tout est déjà en place et ne serait pas à faire.

Ensuite, nous encourageons le gouvernement fédéral à réaffecter les fonds de la Stratégie nationale de repositionnement afin que le volet « Services conseils » de l'IDC dispose de fonds supplémentaires qui permettraient aux groupes coopératifs régionaux de fournir l'expertise pertinente.

Nous constatons que, dans le secteur coopératif, le travail avec des structures commerciales coopératives est un peu différent et que les gens d'affaires, fussent-ils les meilleurs au monde, n'en

with the particular nuances that are in the co-op business. That would certainly help these slaughterhouse facilities to gain that expertise.

With an additional allocation of \$160,000 to the advisory services component of the Co-operative Development Initiative, regional co-operative organizations could provide the needed expertise and information to emerging co-op slaughterhouses. That \$160,000 seems like an odd number, but it is in relationship to the amount of funding that is already in place. This would be additional funding put in just for the co-op slaughterhouse initiatives.

There is a network of 19 anglophone and francophone advisory partners across Canada. The first recommendation is for the business side of the entities, and the second recommendation is for the actual co-operative side.

Third, we urge the federal government to provide investment in the form of direct grants to co-operative groups to fund safety and environmental aspects of their slaughter facilities. There are many costs involved in the starting up of a slaughterhouse. In existing slaughterhouses, there are strict rules on environmental and safety standards, which is good. When you are starting out, meeting these standards creates extra costs that are on top of everything else. It would be a help to have some assistance in making sure that new facilities are set up and are top rate. They have to do it anyway, but when you are beginning a business, that is when your costs are high.

Co-ops provide additional benefits to producers, government and communities, and it is reasonable to use some funds from the Livestock Repositioning Strategy to provide grants to these plants to meet their environmental and safety regulations. The funding of \$1.27 million for a traceability system in the new Atlantic Beef Products plant came from the agricultural policy framework and ACOA.

Our fourth recommendation is that the federal government revise the Loan Loss Reserve Program to a loan guarantee program. I am not an expert, but it is obvious that the loan loss program has been a contentious issue since its announcement and there has not been a take-up. In many cases, it is inadequate to convince lenders that this is a good risk worth taking. Six months after its announcement, I do not believe any co-operative groups have actually accessed any of the loan loss reserve.

A loan guarantee, and I am sure it is not the first time you have heard this suggestion, would certainly be better for lending institutions, especially in a situation where it is local credit unions that are financing the small co-ops. It is even less attractive for them than larger financial institutions that may be financing several groups of packers.

saisissent parfois pas les nuances particulières. Cela contribuerait certainement à aider ces coopératives d'abattage à acquérir de l'expertise.

Grâce à une affectation de 160 000 \$ supplémentaires au volet « Services conseils » de l'Initiative de développement coopératif, les groupes coopératifs régionaux pourraient fournir l'expertise pertinente aux nouveaux abattoirs coopératifs. Le montant peut sembler étrange, mais il a un rapport direct avec le financement qui est déjà en place. Il s'agirait d'une aide supplémentaire accordée uniquement aux initiatives visant des coopératives d'abattage.

Il existe un réseau de 19 partenaires consultatifs anglophones et francophones au Canada. La première recommandation vise le côté commercial des entités et la seconde, la coopérative comme telle.

Troisièmement, nous exhortons le gouvernement fédéral à fournir des investissements sous forme de subventions directes aux groupes coopératifs afin de financer les aspects « sécurité et environnement » des usines d'abattage. Le démarrage d'un abattoir engage bien des coûts. Dans les abattoirs existants, on applique des règles strictes en matière de normes environnementales et de normes de sécurité, ce qui est bien. Quand un abattoir démarre, le respect de ces normes engage des coûts qui s'ajoutent à tout le reste. Il serait utile d'avoir de l'aide pour faire en sorte que les nouveaux abattoirs sont bien établis et qu'ils sont de premier ordre. Ils doivent le faire de toute façon, mais c'est au démarrage que les coûts sont élevés.

Les coopératives fournissent d'autres avantages aux producteurs, aux gouvernements et aux collectivités, et il est donc raisonnable d'affecter une certaine partie des fonds de la Stratégie nationale de repositionnement à des subventions pour ces usines de manière à ce qu'elles puissent respecter les règlements en matière d'environnement et de sécurité. Les fonds de 1,27 millions de dollars affectés à un système de traçabilité à la nouvelle usine d'Atlantic Beef Products venaient du Cadre stratégique pour l'agriculture et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.

Quatrièmement, nous recommandons que le gouvernement fédéral transforme le programme de réserve pour pertes sur prêts en un programme de garantie de prêts. Je ne suis pas un expert, mais il est évident que le Programme de réserve pour pertes sur prêts soulève la controverse depuis qu'il a été annoncé et que la participation est faible. Dans bien des cas, il ne réussit pas à convaincre les prêteurs que les risques valent la peine d'être pris. Six mois après son annonce, je crois qu'aucun regroupement coopératif n'a eu accès à la réserve pour pertes sur prêts.

Une garantie de prêt, et je suis convaincu que ce n'est pas la première fois que vous entendez cette proposition, serait certainement plus avantageuse pour les établissements de crédit, en particulier lorsque ce sont des coopératives de crédit locales qui financent les petites coopératives. C'est encore moins attrayant pour elles que pour les grands établissements financiers qui financent plusieurs groupes d'abattage.

Fifth, we encourage the federal government to work with the beef industry to explore ways to coordinate the development of new slaughter facilities and the marketing of beef. This would help increase the success and sustainability of new domestic slaughter initiatives.

It is difficult to take action on this recommendation. We have seen co-operatives have problems in Western Canada, and many times, it has been because of a lack of coordination. Right now, we know we have a problem. It seems like things get developed when you are backed into a corner and everyone is trying to do something for their own communities. They are trying their best, and there is a lot of capacity. It has lenders concerned.

I am not sure who takes the initiative or the lead, but the government could certainly do that, or suggest it, to bring people together, especially on the marketing side.

Many of these slaughterhouses are looking at 2,000 or 5,000 animals a week as their ambition. It is a big marketing job to try to sell that many animals. The coordination of some type of strategy and development for the entire packing industry is very important.

The large number of these groups also makes financing more difficult from not only a lender but from an investment standpoint. Many of the producers themselves are not that rich and they have one chance at this and want to have a measure of success, if possible.

The federal government is certainly in a good position to provide some leadership. I do not think it is a government role totally, but it can be done in conjunction with industry. I encourage you to pass that idea along to industry. There is a role to try and ensure that we develop the industry and not have a lot of failures, because it makes investment in our industry more difficult if they are not all going to be successful, or a large portion of them.

Our sixth recommendation is that the federal government develop a co-op investment plan that provides tax credit for individuals investing in agriculture co-ops, including slaughterhouses. The Canadian Co-operative Association and other co-op organizations have proposed an investment plan that would provide a tax credit to individuals purchasing membership or investor shares in agriculture co-ops. This would encourage producers to invest in their co-ops and also use their scarce cash resources to purchase membership shares. Shares are the way that new co-ops raise the initial capital they need before they seek financing. In new generation co-ops, the cost of the co-operative shares is considerable.

In some co-ops, there is also a provision for outside investors. This is particularly evident in some of the smaller local facilities. The community itself sees the benefit of the development of these

Cinquièmement, nous encourageons le gouvernement fédéral à travailler de concert avec l'industrie du bœuf afin de coordonner la mise sur pied de nouveaux abattoirs et la commercialisation du bœuf en vue d'améliorer le succès et la viabilité des nouvelles initiatives nationales dans le domaine de l'abattage.

Cette recommandation n'est pas facile à mettre en oeuvre. Nous avons vu que les coopératives ont des difficultés dans l'ouest du Canada, bien souvent à cause d'un manque de coordination. À l'heure actuelle, nous savons que nous avons un problème. Il semble que les choses commencent à bouger lorsqu'on est acculé au mur et que chacun essaie de faire quelque chose pour sa communauté. Chacun essaie de faire de son mieux, et on constate que la capacité est grande. La situation préoccupe les établissements de crédit.

Je ne sais pas qui doit prendre l'initiative, mais le gouvernement pourrait certainement prendre les devants, ou en faire la proposition, afin de réunir tout le monde, en particulier du côté de la commercialisation.

Un grand nombre de ces abattoirs envisagent d'abattre de 2 000 à 5 000 animaux par semaine. Beaucoup d'efforts de commercialisation devront être faits pour essayer d'écouler un si grand volume. Il sera très important de coordonner une stratégie quelconque ainsi que l'expansion du secteur de l'abattage.

Comme ces groupes sont nombreux, le financement devient plus difficile non seulement du point de vue du bailleur, mais également de l'investisseur. Bon nombre de producteurs ne sont pas riches; ils n'ont qu'une seule chance et ils aimeraient bien, si possible, connaître un certain succès.

Le gouvernement fédéral est certainement bien placé pour prendre les choses en main. Je ne crois qu'il doit jouer ce rôle seul, mais plutôt de concert avec l'industrie. Je vous invite à transmettre cette idée au sein de l'industrie. Il faut faire en sorte de développer l'industrie sans qu'il y ait trop d'échecs, parce qu'il est plus difficile d'investir quand on sait que la réussite ne sourit pas à tous, ou du moins à la majorité.

Sixièmement, le gouvernement fédéral doit élaborer un plan d'investissement pour les coopératives et offrir des crédits d'impôt aux particuliers qui investissent dans les coopératives agricoles, incluant les coopératives d'abattage. La Canadian Co-operative Association et d'autres regroupements de coopératives ont proposé un plan d'investissement qui offrirait un crédit d'impôt aux particuliers qui paieraient une cotisation ou achèteraient des parts sociales dans une coopérative agricole. Cela encouragerait les producteurs à investir dans leur coopérative et à consacrer leurs maigres ressources financières à l'achat de parts sociales. Les parts sociales permettent aux nouvelles coopératives d'obtenir leur capital initial avant de chercher du financement. Pour les coopératives de nouvelle génération, le coût des parts sociales est considérable.

Certaines coopératives ont des dispositions relatives aux investisseurs extérieurs; c'est particulièrement vrai dans certains petits abattoirs locaux. La collectivité elle-même voit les

packing facilities and is willing to invest. Tax incentives are a way to promote that investment, and that would certainly be a welcome recommendation.

Seventh, we urge Agriculture and Agri-Food Canada, in consultation with the co-operative sector, to review and revise its current programs.

Some of the programs in Agriculture and Agri-Food Canada do not work as well for co-operatives as they do for individuals, or two or three individuals. Quite often, co-operatives can have 400, 500, or 5,000 people involved. The programs need to have a co-op model in mind, a free enterprise system where a group of people get together. It is actually the entity that needs to be involved in the agriculture programs. We see that as a flaw that needs some attention.

Given the track record of co-operatives in the agriculture industry, it is unfortunate that there seems to be inadequate information and consideration of co-operative needs. With some concerted effort and partnership, we feel this situation would find a solution.

Eighth, we suggest that Agriculture and Agri-Foods Canada increase the promotion of their programs and services that are appropriate for agricultural co-operatives. There is a need for a campaign to promote federal government programs that are relevant for agriculture co-operatives. This could involve references to websites, conference displays, written materials and public advertising, all targeted at the public agriculture and co-op sector.

I just participated in Mr. Easter's discussions on Monday and co-operatives are coming to the forefront as part of agriculture more and more as people need to get closer to the marketplace. There is a need to try to harmonize federal government programs with co-operatives and to get them working more closely together.

Ninth, we recommend that the federal government consider providing 100 per cent testing of meat being exported to specific markets that demand it. That is worded rather carefully, because it is a contentious issue. I would not want to say that we are totally supportive of 100 per cent testing. That is something that the industry must be extremely comfortable with. That subject has been controversial and contentious. There needs to be discussion. There are markets that are demanding 100 per cent testing. The problem is that if it is scientifically based, are you setting out a precedent that that is what the entire industry must follow? That is the concern of many of the packers and those in the cattle industry, that we will be raising the bar to that is where they will be following along. If you are in a position where you have more product and you are seeking out markets, the customer is right. What those markets are demanding is what you must be prepared to give them. We encourage that approach where it needs to happen and to get the industry together to discuss that and to take a common stand and approach would be extremely important.

avantages de mettre sur pied ces abattoirs et est prête à y investir. Les crédits d'impôt constituent un moyen de promouvoir cet investissement et seraient certainement les bienvenus.

Septièmement, nous incitons Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec le secteur coopératif, à examiner et à revoir ses programmes.

Certains programmes d'Agriculture et Agroalimentaire Canada ne conviennent pas aussi bien aux coopératives qu'à un seul ou plusieurs individus. Bien souvent, les coopératives comptent 400, 500 ou même 5 000 membres. Les programmes doivent être conçus en fonction d'un modèle de coopérative, d'un système de libre entreprise qui regroupe un certain nombre de personnes. C'est l'entité même qui doit participer aux programmes d'agriculture. C'est une lacune qui mérite notre attention.

Compte tenu de l'apport des coopératives dans l'industrie agricole, il est regrettable que leurs besoins ne soient pas mieux connus et pris en considération. Cette situation pourrait s'améliorer grâce à des efforts concertés et des partenariats.

Huitièmement, Agriculture et Agroalimentaire Canada doit faire la promotion des programmes et services auxquels les coopératives agricoles sont admissibles. Une campagne doit être menée pour promouvoir les programmes fédéraux pertinents aux coopératives agricoles. Pour ce faire, on pourrait utiliser les sites Web, du matériel de conférence, des documents écrits et des annonces publiques qui cibleraient précisément les groupes agricoles et coopératifs.

J'ai participé aux discussions de M. Easter lundi dernier, et les coopératives occupent de plus en plus de place en agriculture parce que les gens ont besoin de se rapprocher du marché. Il faut essayer d'harmoniser les programmes du gouvernement fédéral aux besoins des coopératives et amener les deux parties à travailler en plus étroite collaboration.

Neuvièmement, nous recommandons que le gouvernement fédéral considère la possibilité de tester à 100 p. 100 la viande destinée à l'exportation vers des marchés qui l'exigent. Ces mots ont été soigneusement soupesés, parce qu'il s'agit d'une question épineuse. Je ne dis pas que nous sommes entièrement en faveur d'un dépistage intégral. L'industrie doit être bien à l'aise à ce chapitre. Cette question soulève la controverse. Il faut en discuter. Certains marchés exigent un dépistage intégral. Or, si cette exigence s'appuie sur un fondement scientifique, allons-nous créer un précédent que l'ensemble de l'industrie devra suivre par la suite? Voilà ce qui inquiète bon nombre des exploitants d'abattoir et des représentants de l'industrie bovine; ils craignent que les critères soient relevés et qu'ils devront ensuite les appliquer. Si vous vous retrouvez avec une abondance de produits et que vous cherchez des débouchés, c'est le client qui a raison. Vous devez être prêts à satisfaire aux exigences de ces marchés. Nous encourageons cette approche là où elle est nécessaire et nous croyons qu'il est extrêmement important que l'industrie discute de cette question et adopte une position concertée.

I know the Canadian Cattlemen's Association have suggested a pragmatic approach that provides for additional testing for meat destined for specific countries and markets that require 100 per cent testing. We recommended serious consideration of this approach in further consultation with key stakeholder groups including emerging co-operatives.

Our final recommendation concerning the human side of co-ops is that the federal government provide grants to train management, staff and boards of new co-op slaughterhouses. I am sure that honourable senators are quite familiar with the fact that existing slaughterhouses have a constant challenge with expertise and with labour in their plants. Bringing a bunch of new plants on side takes some training and knowledge. We know that for a co-operative it can be very successful, but we need leadership at the board level, on the co-op side, management and the employee level.

New co-op slaughterhouses will probably have to recruit senior management from other parts of the industry. They will require some training and additional skills in how to manage a co-operative and the packing plants themselves. Training front line workers is also a big need. With additional resources, the regional co-op organizations are capable of providing training for the boards and senior staff of new co-op slaughterhouses. Right now, much of the funding for those types of initiatives comes from the co-operative sector. There are limitations on that and many of these initiatives are for the public good, not just for the good of fellow co-operatives. We get less funding often and we see a role for the federal government to play.

We also recommend that Human Resources and Skill Development Canada provide funding for the training of production workers as required. Funding should also be available for recently opened plants, such as Atlantic Beef Products, who are facing some of those same challenges gearing up for production.

I will now turn the microphone over to Mr. Gauthier for some concluding remarks.

Mr. Gauthier: I hope you can see we have tried to cover all the issues that have been getting in the way of co-operatives attempting to create new slaughterhouse facilities and add capacity to the system in Canada. Our perspective is that co-operatives can play a significant role in providing a health balance of interests out there in the communities and in providing an option for Canadian producers to readily participate in.

The track record of co-operatives in Canada, as a balancing economic partner in the Canadian economy has been proven over the last century. We are saying today is also an opportunity to provide an option that is real and valid in terms of solving the issues around BSE and creating a more permanent, long-term strategy for the Canadian public.

Je sais que la Canadian Cattlemen's Association a proposé une approche pragmatique selon laquelle des tests supplémentaires seraient effectués sur la viande destinée aux pays et aux marchés exigeant un dépistage complet. Nous recommandons que cette approche soit examinée avec soin et que des consultations soient entreprises auprès des intervenants du milieu, incluant les coopératives en démarrage.

Notre dernière recommandation vise le côté humain des coopératives. Nous recommandons que le gouvernement fédéral offre des subventions pour la formation des gestionnaires, des employés et des administrateurs des nouvelles coopératives d'abattage. Je suis convaincu que les honorables sénateurs savent que les abattoirs existants doivent constamment renouveler l'expertise et la main-d'œuvre nécessaires à leurs exploitations. La mise sur pied d'un certain nombre de nouvelles installations exigera une formation et des connaissances. Nous savons que les coopératives peuvent très bien réussir, mais il faut du leadership au sein des conseils d'administration, de bons gestionnaires et des employés compétents.

Les nouvelles coopératives d'abattage devront probablement recruter des cadres supérieurs d'autres secteurs de l'industrie. Ces cadres devront acquérir les compétences et les connaissances nécessaires à la gestion d'une coopérative, d'une part, et d'un abattage, d'autre part. Il faudra en outre former les travailleurs de première ligne. Avec des ressources supplémentaires, les organismes coopératifs régionaux pourraient offrir des formations aux membres des conseils d'administration et aux cadres des nouvelles coopératives d'abattage. À l'heure actuelle, le financement de pareilles initiatives vient surtout du secteur coopératif. Or, ce financement est limité, et bon nombre de ces initiatives visent le bien collectif, et non seulement le bien des coopératives concernées. Bien souvent, nous obtenons moins de financement et nous croyons que le gouvernement fédéral a un rôle à jouer à cet égard.

Nous recommandons également que Ressources humaines et Développement des compétences Canada offre un financement pour la formation des travailleurs de la production, au besoin. Le financement devrait aussi être accessible aux nouveaux établissements, comme Atlantic Beef Products, qui en sont à lancer leur production et qui doivent relever les mêmes défis.

Je vais maintenant passer le micro à M. Gauthier pour la conclusion de notre exposé.

M. Gauthier : Vous voyez sans doute que nous avons essayé de couvrir tous les défis qui se posent aux coopératives qui essaient de mettre en place de nouveaux abattoirs et d'augmenter la capacité du système au Canada. Nous sommes d'avis que les coopératives peuvent jouer un rôle important en assurant un juste équilibre entre les différents intérêts des collectivités et en offrant une option aux producteurs canadiens.

Les coopératives ont montré au cours du dernier siècle qu'elles jouaient un rôle d'équilibre dans l'économie canadienne. Nous disons aujourd'hui qu'elles offrent une option véritable et valable pour régler les problèmes causés par l'ESB et pour mettre en place une stratégie à plus long terme pour les Canadiens.

We are open to questions and we are looking forward to a fruitful dialogue.

The Chairman: Thank you, you have given us a very broad overview of not just your concerns but also the opportunities that you see in a new world where we must respond quickly to forces beyond our control. As an eternal optimist, I am certain the border will open soon, but we cannot wait for that moment in order to keep our industry alive and well.

Senator Mercer: As I followed through your 10 recommendations, I was making notes. Next to each of your recommendations, I wrote two words, "good idea" for all of them. However, I will get to that in a moment.

With regard to co-op slaughterhouse groups, what would you consider the total capacity if you were to be successful?

If we build co-op slaughterhouses across the country, building on the Prince Edward Island model, where would you see the capacity going?

Mr. Dobson: You have asked a question that I do not have the answer to. The two large existing packers are getting up to 10,000 head per week. I do not have that number. In order to address capacity, you need to cover the backlog on an ongoing basis to fulfill the marketplace. I do not know the exact numbers, so we would have to get back to you.

Senator Mercer: If we are concerned only about the backlog, we may end up with excess of capacity.

Mr. Dobson: There is an excess of capacity. That is the big problem. That was my suggestion about the coordination efforts to try to come up with a marketing concept. Whatever the make up is there is only so much capacity. It would be nice to stand back and say, "Well, this is what we need to have over here to make this work in the long run."

You are right that the border opening will not solve everything, but there is no doubt that it will disrupt these initiatives. If all the initiatives listed in the *Western Producer* article were to come to fruition, there is no doubt that there would be immediate overcapacity, and that certainly would be a challenge.

Senator Mercer: Government's function is to serve all aspects of the agriculture industry, not only co-op members. Farmers are an independent bunch and probably the best business people in the country. They can survive while losing money year after year, which is quite a feat. Your ten recommendations are good, but you are designing this for members of your organization. Not everyone is going to join.

What happens to the people who are not co-op members?

Mr. Gauthier: That is a very good question, but we have presented options to assist producers who are looking at the co-operative option in terms of dealing with their future.

Nous sommes prêts à répondre à vos questions et nous espérons que notre discussion sera fructueuse.

La présidente : Merci. Vous nous avez donné un très vaste aperçu non seulement de vos préoccupations, mais aussi des possibilités que vous voyez dans un nouveau monde où nous devons réagir rapidement devant des forces extérieures. Comme je suis un éternel optimiste, je suis convaincu que la frontière ouvrira bientôt, mais nous ne pouvons attendre ce moment pour assurer la survie et le bien-être de notre industrie.

Le sénateur Mercer : Je prenais des notes à mesure que je suivais vos dix recommandations. À côté de chacune, j'ai écrit deux mots : bonne idée. Je vais y revenir dans un instant.

Concernant les regroupements coopératifs d'abattage, quelle serait la capacité totale si ces groupes connaissaient du succès?

Si nous mettons sur pied des coopératives d'abattage partout au pays, selon le modèle de l'Île-du-Prince-Édouard, quelle capacité pourrions-nous atteindre, selon vous?

M. Dobson : Je n'ai pas de réponse à votre question. Les deux grands abattoirs existants reçoivent jusqu'à 10 000 bêtes par semaine. Je n'ai pas ces chiffres. Pour régler les problèmes de capacité, il faut couvrir les arriérés de façon continue afin de satisfaire le marché. Je n'ai pas les chiffres exacts, alors il faudrait revenir devant vous.

Le sénateur Mercer : Si nous tenons compte seulement des arriérés, nous pourrions nous retrouver avec une capacité excédentaire.

M. Dobson : Il y a une capacité excédentaire. Voilà le problème. C'est pourquoi je dis qu'il faut concerter les efforts pour essayer d'en arriver à un concept de commercialisation. Peu importe à quoi nous en arrivons, la capacité a quand même ses limites. Ce serait bien de prendre du recul pour pouvoir dire « voici ce dont nous avons besoin pour que cela fonctionne à long terme ».

Vous avez raison de dire que l'ouverture de la frontière ne règlera pas tout, mais il ne faut aucun doute qu'elle entravera ces initiatives. Si toutes les initiatives énumérées dans l'article du *Western Producer* devaient se concrétiser, il est certain qu'il y aurait une surcapacité immédiate, et ce serait tout un défi.

Le sénateur Mercer : Le rôle du gouvernement est de servir tous les segments de l'industrie agricole, et non seulement les membres de coopératives. Les agriculteurs sont indépendants et ce sont probablement les meilleurs gens d'affaires du pays. Ils peuvent survivre même s'ils essuient des pertes année après année, ce qui est tout un exploit. Vos dix recommandations sont bonnes, mais elles visent les membres de votre organisation. Ce n'est pas tout le monde qui va en profiter.

Qu'arrivera-t-il aux gens qui ne sont pas des membres de coopératives?

M. Gauthier : C'est une très bonne question, et nous avons présenté des options pour aider les producteurs qui se tournent du côté des coopératives pour assurer leur avenir.

We do not pretend that 100 per cent of the slaughterhouse capacity needs to move through co-operatives. A group of producers in Atlantic Canada discovered a few years ago, through their own discussions, that since no one else was willing to provide the capital, the right business solution was to do it themselves as a co-operative group.

We are facing a crisis and producers right across the country are asking for an alternative. They are not all clear and several groups have actively pursued creating co-operatives in order to control future slaughterhouse capacity as the solution.

Our recommendations aim to assist those who are willing to create a co-operative enterprise. This takes nothing away from the ability of private companies or multinationals to create additional capacity. We think that incorporating a group of co-operative-owned plants would provide a more permanent and balanced solution to the future and avoid what I think has partly caused this situation, that being the shift of capacity out of the control of Canadians.

Our producers are looking at the option. Not all these projects will come to fruition, but the ones that should and could deserve support from the government.

Senator Mercer: I found recommendation number 5 interesting,

That the Federal Government work with the beef industry to explore ways to coordinate the development of new slaughter facilities and the marketing of beef to increase the success and sustainability of new domestic slaughter initiatives.

That sounds a lot like a marketing board or supply management. In my time on this committee listening to beef farmers from Western Canada, even at the height of the crisis I do not think we heard anyone want to go so far as having control or coordination from elsewhere, whether it be from government or a marketing board. I am a little surprised to see this recommendation, because I have learned about the independence and strong will of beef farmers across this country.

Mr. Dobson: That is a good point. The challenge is to ensure that a marketing board does not have control of the cattle industry, and we know that. I had a chat with a gentleman from the Canadian Cattlemen's Association who told me that they recognize this problem. They are all starting from scratch in developing that huge industry. Although, we do not want controlled supply, there needs to be some coordination on marketing. Maybe there can be co-operation in different initiatives in addressing some of the larger markets. If you have a pool of beef coming out of five initiatives, whatever their structure, it may make marketing easier, rather than having those

Nous ne prétendons pas que toute la capacité d'abattage doit passer par les coopératives. Des producteurs du Canada atlantique ont découvert il y a quelques années, en discutant entre eux, que puisque personne n'était prêt à fournir le capital, la meilleure solution d'affaires était d'assurer ce financement eux-mêmes, en tant que regroupement coopératif.

Nous vivons une crise, et les producteurs de partout au pays cherchent une solution. Leurs intentions ne sont pas toutes claires, et plusieurs groupes se sont affairés à créer des coopératives afin de contrôler la capacité future d'abattage en guise de solution.

Nos recommandations visent à aider ceux qui sont prêts à mettre sur pied une coopérative. Notre démarche n'empêche nullement les entreprises privées ou les multinationales de créer une capacité supplémentaire. À notre avis, la création d'un groupe d'établissements appartenant à des coopératives constituerait une solution plus permanente et équilibrée pour l'avenir et permettrait de contrer ce qui, je crois, est en partie à l'origine de notre problème, c'est-à-dire le fait que les Canadiens ont perdu le contrôle sur la capacité.

Nos producteurs examinent cette option. Ces projets ne vont pas tous se concrétiser, mais les plus prometteurs méritent le soutien du gouvernement.

Le sénateur Mercer : La recommandation 5 me paraît intéressante.

Le gouvernement fédéral devrait travailler de concert avec l'industrie du bœuf afin de coordonner le développement de nouveaux abattoirs et la commercialisation du bœuf en vue d'améliorer le succès et la viabilité des nouvelles initiatives nationales dans le domaine de l'abattage.

Ce que vous proposez ressemble beaucoup à un office de commercialisation ou à la gestion des approvisionnements. Depuis que je fais partie de ce comité et que j'écoute les producteurs de bœuf de l'Ouest du Canada, même au plus fort de la crise, personne n'est allé jusqu'à dire qu'il souhaitait un contrôle ou une coordination de l'extérieur, que ce soit du gouvernement ou d'un office de commercialisation. Je suis un peu surpris par cette recommandation, parce que j'ai appris à connaître l'indépendance et la détermination des producteurs de bœuf de partout au pays.

M. Dobson : Ce que vous dites est juste. Le défi est de faire en sorte qu'aucun office de commercialisation ne prenne le contrôle de l'industrie bovine, et nous le savons. Je me suis entretenu avec un représentant de la Canadian Cattlemen's Association, qui m'a dit que les membres de cette association reconnaissent ce problème. Tout le monde part de zéro pour mettre sur pied cette vaste industrie. Nous ne voulons pas d'une gestion des approvisionnements, mais il faut en quelque sorte coordonner la commercialisation. Les abattoirs pourraient coopérer dans le cadre de diverses initiatives pour s'attaquer aux plus grands marchés. Si vous mettez en commun le bœuf produit par cinq

five compete against each other into these particular markets. As I mentioned earlier, some of these facilities are going to slaughter 5,000 head a week. That is a major marketing initiative.

Senator Mercer: I am not against the idea; I am just suggesting that we should not venture down this road unless we have good support from the industry, and I have not seen that from beef producers other than the co-operative movement.

Mr. Dobson: That is why it is a good idea to have those discussions with the industry itself, because you cannot force it on them. Yet, a group like the Canadian Cattlemen's Association is in a very difficult situation. They are funded by many large feeders that are dealing with existing packers. They cannot pick and choose and say, "This is not going to work. Go to 75 per cent or 80 per cent." However, there needs to be some discussion. Otherwise, at the end of the day everyone will say, "It is unfortunate. We had too many of these start and only one-half of them have been successful, but let the chips fall where they may."

The industry itself recognizes that this is a problem. I do not know how to solve the problem, but I believe that some type of coordination between government and industry would help in the solution.

Senator Oliver: Welcome, gentlemen. Thank you for your excellent presentation. What you have told us about co-ops is very important. I believe that co-ops play an extremely important role in the agricultural sector and your outline has helped our understanding of what they are doing right now.

Mr. Gauthier, I am particularly interested in what you said about new generation co-ops. On page 3 of your brief, you remarked on the new generation co-ops and said, "Co-ops have evolved to meet new needs and a changing marketplace."

You went on to say:

However, new generation co-ops have other features such as; a commitment to process commodities into higher-value products, thereby providing a greater return to producers.

You may not know that this committee has done a major study on value-added products, trying to find a way to leave more money at the farm gate for farmers. I am fascinated to see that this is one function of the co-ops.

On the other hand, your ten recommendations deal with research, safety, testing, start-up costs, and so on, but there was really nothing there for brand Canada or marketing Canada, which is what I thought you were talking about when you mentioned higher value products that co-ops want to promote.

établissements différents, quelle que soit leur structure, la commercialisation pourrait être facilitée, au lieu de voir ces cinq établissements se faire concurrence sur ces mêmes marchés. Comme je l'ai dit tout à l'heure, certaines installations vont abattre 5 000 bêtes par semaine. Ce sera tout un défi sur le plan de la commercialisation.

Le sénateur Mercer : Je ne suis pas contre l'idée; tout ce que je dis, c'est qu'il ne faudrait pas s'avancer dans cette voie sans le soutien de l'industrie et, à l'exception du mouvement coopératif, je n'ai pas senti ce soutien de la part des producteurs de bovins.

M. Dobson : C'est pour cette raison qu'il faut en discuter avec l'industrie, parce que vous ne pouvez lui imposer ces choses. Pourtant, la Canadian Cattlemen's Association se trouve dans une situation très difficile. Elle est financée par de nombreux engraisseurs d'envergure qui traitent avec les abattoirs existants. Elle ne peut se montrer sélective et dire « Cela ne marchera pas. Contentons-nous de 75 ou 80 p. 100 ». Toutefois, une discussion s'impose, sans quoi on finira par dire « C'est malheureux. Nous avons démarré un trop grand nombre d'établissements et seulement la moitié ont eu du succès, mais laissons les choses suivre leur cours. »

L'industrie elle-même reconnaît que c'est un problème. Je ne sais pas comment le résoudre, mais je crois qu'une certaine coordination entre le gouvernement et l'industrie pourrait contribuer dans ce sens.

Le sénateur Oliver : Messieurs, soyez les bienvenus. Je vous remercie de votre excellent exposé. Ce que vous nous avez dit sur les coopératives est très important. Je crois que les coopératives jouent un rôle très important dans le secteur agricole; votre présentation nous aide à mieux comprendre ce qu'elles font.

Monsieur Gauthier, ce que vous avez dit sur les coopératives de nouvelle génération m'intéresse particulièrement. À la page 3 de votre mémoire, vous dites des coopératives de nouvelle génération que « les coopératives ont évolué pour s'adapter aux nouveaux besoins et à l'évolution du marché ».

Puis,

Cependant, il existe dans la coopérative de nouvelle génération certaines caractéristiques générales qui diffèrent. Ce sont la volonté de transformer les produits bruts pour augmenter la plus-value et fournir ainsi un meilleur rendement aux éleveurs.

Je ne sais pas si vous le savez, mais ce comité a effectué une étude importante sur les produits à valeur ajoutée pour trouver une façon de laisser aux agriculteurs plus d'argent dans leurs poches. C'est intéressant de voir que c'est un des objectifs des coopératives.

Vous avez aussi proposé dix recommandations concernant la recherche, la sécurité, les mesures de contrôle, les frais de démarrage, et cetera, mais rien n'est dit sur la marque de commerce ni la commercialisation des produits canadiens, alors que je croyais que c'était à ça que vous faisiez allusion lorsque vous avez mentionné les produits à plus grande valeur que veulent promouvoir les coopératives.

Why were there no specific recommendations dealing with something that both this committee and you think are so important?

Mr. Gauthier: Our overall recommendation is to encourage the government to provide assistance to those who are willing to create co-operatives, like the new gen co-ops that meet specific needs. When they identify an opportunity to add value through brand name or processing, they should be able to put the co-operative tool behind the organization and the enterprise.

There are some recent examples of new generation co-ops that are succeeding at adding value for their producers. In Ontario there is a group that is adding value through poultry processing. They started on a small scale, but they are achieving their goal of creating value through processing, identifying it, and tying it to their very small group of producers that have committed delivery rights to this plant.

Senator Oliver: Can you give me more details?

What are they actually doing to add value and how are they marketing?

Mr. Gauthier: They have instilled some processing within that plant. They have created a brand around their chicken and managed to filter into their chain and position their product on a high premium level with consumers. They are in the middle of that chain through their processing plant, and they have managed to keep some of that value and return it to their producers. That would escape the producers if a normally owned public or private plant did the processing.

Senator Oliver: It is generating higher margins and higher net profits.

Mr. Gauthier: Yes, because they have managed to brand their products. This is not an easy task.

In the U.S., there are many more examples of value-added and new generation co-ops. In Canada, unfortunately, we are just on the edge of creating those new enterprises. In the U.S., there have been significant strides over the last ten years of new generation co-ops around ethanol plants creating value out of the crops and providing those farmers access to the energy market through their own controlled plants.

Senator Oliver: Is value added something at the essence of where Canadian co-ops want to go?

Mr. Gauthier: That is the essence, whether you create value added through processing or value added through combined purchasing of inputs, which is also value added. Our GROWMARK group is attempting to pool the purchases of a large group and go to the market and suppliers. We are adding value by extracting the best possible costs for our producers.

Pourquoi alors n'avez-vous pas fait de recommandations touchant précisément des éléments que ce comité et votre organisation estiment si importants?

M. Gauthier : Notre recommandation générale est d'inciter le gouvernement à donner de l'aide aux gens qui veulent mettre sur pied des coopératives, comme les coopératives de nouvelle génération, pour répondre à des besoins précis. S'ils voient une occasion d'ajouter de la valeur à un produit grâce à une marque de fabrique ou un procédé, ils devraient pouvoir se servir des coopératives pour soutenir l'organisation et le projet.

Récemment, des coopératives de nouvelle génération ont réussi à ajouter de la valeur aux produits des producteurs. En Ontario, un groupe a pu bonifier ses produits grâce au processus de transformation de la viande de volaille. Il a commencé à petite échelle, mais réussit à ajouter de la valeur en modifiant son processus de transformation, en identifiant cette valeur ajoutée et en l'associant à leur très petit groupe de producteurs qui a acheté des droits de livraison auprès de cette usine.

Le sénateur Oliver : Pouvez-vous nous donner plus de détails?

Comment ces gens s'y prennent-ils pour ajouter de la valeur et commercialiser leurs produits?

M. Gauthier : Ils ont mis en place certains procédés à l'usine. Ils ont créé une marque pour leur volaille qui suit le produit dans toute la chaîne, de façon à ce que celui-ci soit considéré comme un produit de haute qualité par les clients. Ils se situent au milieu de cette chaîne grâce à leur usine de transformation et ont réussi à conserver une partie de la plus-value pour la remettre aux producteurs. C'est un bénéfice que ces producteurs perdraient si une usine appartenant au secteur public ou privé s'acquittait de la transformation du produit.

Le sénateur Oliver : Ça génère une plus grande marge de profit et des bénéfices nets plus élevés.

M. Gauthier : Oui, car ils ont réussi à donner une marque à leurs produits, ce qui n'est pas une mince tâche.

Aux États-Unis, on voit beaucoup plus d'exemples de produits à valeur ajoutée et de coopératives de nouvelle génération. Malheureusement, au Canada, nous sommes seulement sur le point de commencer. Aux États-Unis, on a vu une augmentation importante au cours des dix dernières années du nombre de coopératives de nouvelle génération entourant l'exploitation d'usines d'éthanol pour utiliser autrement les récoltes et permettre aux agriculteurs d'avoir accès au marché de l'énergie grâce à leurs propres usines.

Le sénateur Oliver : La valeur ajoutée est-elle un objectif fondamental des coopératives canadiennes?

M. Gauthier : Essentiellement, vous ajoutez de la valeur que ce soit par le processus de transformation ou l'achat d'intrants agricoles. Le groupe GROWMARK veut regrouper les achats d'un grand groupe pour se lancer sur le marché à la recherche de fournisseurs. Nous ajoutons de la valeur en obtenant pour nos producteurs les meilleurs prix possibles.

In this case, we are talking about producers that are attempting to create slaughterhouses that they can hold the branding around and transfer some of that expressed value back to the producers.

It is not a guaranteed economic return, but it provides a better opportunity to tap in on that gap that they are not accessing to date.

Senator Oliver: Mr. Dobson, I would like to hear your views on the same subject.

Mr. Dobson: To a cattle producer, whether the animal is branded as special Canadian beef or whatever, it is tremendous value adding just to get into the packing business.

I just talked to a producer the other day who was selling cull cows for \$300 apiece. Just to show you what value adding is, he was actually marketing from his farm. He was getting \$1,400 to \$1,500 out of an animal by selling burgers, steaks, and loins off these animals. There is \$1,000 extra because of direct marketing.

The whole concept of a co-operative, producer-owned slaughter facility is that you have tremendous value added without doing anything else except the processing. That is a simplification because there are big costs to getting set up, but in the end, having the beef producers involved in the production of the meat will be a tremendous value added.

Senator Oliver: I am happy to you hear you say that.

Mr. Gauthier: The committee might want to refer back to Atlantic Beef Products, which has been operational for over a year. From my discussions with them, they have expressed the fact that the community and the consumer base has already recognized extra value from purchasing products that are coming from an Atlantic-produced beef, through their own plant.

There is an association in the marketplace that validates what they have attempted to do for their producers. There is a positive experience happening right here in Eastern Canada and we can learn from that experience. It is just the beginning, but from early indications and my discussions with people in the Atlantic provinces, it is providing a positive effect already. They are just starting to operate.

The Chairman: I can assure you Mr. Gauthier that Senator Callbeck keeps us up to date on the wonders of this particular operation in Prince Edward Island that is an example to all of Canada.

Senator Callbeck: I certainly agree with the comments that you have made about the co-operative venture. Atlantic Beef Products seems to be doing extremely well. We are delighted to have that organization in our province.

On page 12, you have compiled a list of co-operative slaughterhouse groups and I see that these groups are all in the planning process.

Dans ce cas-ci, nous parlons de producteurs qui essaient de mettre sur pied des abattoirs pour valoriser leurs produits et transférer une partie des bénéfices aux producteurs.

Les revenus ne sont pas garantis, mais ça permet néanmoins d'essayer de faire un profit, ce qui n'était pas possible auparavant.

Le sénateur Oliver : Monsieur Dobson, j'aimerais savoir ce que vous pensez de ça.

M. Dobson : Pour un éleveur de bétail, que l'animal soit marqué comme un produit canadien spécial ou pas, on peut ajouter énormément de valeur en s'occupant soi-même du conditionnement.

Je parlais l'autre jour à un producteur qui vendait ses vaches de réforme pour 300 \$ la bête. Juste pour vous montrer ce qu'est la valeur ajoutée, ce producteur s'occupe lui-même de commercialiser son produit depuis sa ferme. Il obtient de 1 400 \$ à 1 500 \$ par animal en vendant des boulettes pour hamburger, des biftecks et de la longe provenant de chaque bête. Ça représente des revenus additionnels de 1 000 \$ parce qu'il vend lui-même ses produits.

Le but derrière une coopérative d'abattage appartenant à des producteurs est d'ajouter beaucoup de valeur aux produits uniquement par le biais du processus de transformation. Ça simplifie le processus, même si les coûts de démarrage sont très élevés, mais en bout de ligne, puisque les producteurs de viande bovine participent au processus, on obtient une grande valeur ajoutée.

Le sénateur Oliver : Je suis bien content de vous entendre dire ça.

M. Gauthier : Prenez Atlantic Beef Products, qui est en opération depuis plus d'un an. D'après les discussions que j'ai eues avec ce groupe, la collectivité et les clients voient déjà l'avantage d'acheter des produits bovins de l'Atlantique auprès de son usine.

Une association sur le marché confirme ce que cette coopérative essaie de faire pour les éleveurs. C'est une expérience concluante, ici même dans l'Est du Canada, et on peut s'en inspirer. Ce n'est que le début, mais d'après les résultats préliminaires et mes discussions avec des gens des provinces de l'Atlantique, il y a déjà des retombées positives. Cette coopérative est en activité depuis peu.

La présidente : Monsieur Gauthier, je peux vous assurer que le sénateur Callbeck suit de près les excellents résultats de cette coopérative de l'Île-du-Prince-Édouard, qui sert d'exemple pour le reste du Canada.

Le sénateur Callbeck : Je suis tout à fait d'accord avec vous pour ce qui est de cette coopérative. Atlantic Beef Products semble se porter à merveille. Nous sommes très heureux d'avoir cette entreprise dans notre province.

À la page 14, vous avez dressé une liste des coopératives d'abattage qui ont été mises sur pied avant la crise de la vache folle. Je vois que ces coopératives sont encore à l'étape de la planification.

How many do we actually have up and running like Atlantic Beef Products?

Mr. Gauthier: That is the only one, and Atlantic Beef Products started before the BSE crisis. It is interesting that the Atlantic region of our country had an issue of slaughterhouse capacity. They depended on slaughterhouse facilities way beyond their normal geographic region, and those producers came to the solution to create their own because nobody else would do it for them. That is typically how co-ops are created. Nobody else wants to take care of our needs, so we do it ourselves.

These groups are all looking at an option that will or will not come to fruition, depending on the outcome of the business plan review and their assessments of the market and their ability to raise capital.

Senator Callbeck: As I say, we are proud to have the first one in Canada, and it has gotten off to a great start.

I wanted to ask about recommendation 6 on the tax credit for individuals investing in co-operatives. It seems to me Quebec has something like this, or maybe it is just that there is a tax credit for the employees and the members.

Mr. Gauthier: We are not from Quebec, but we are aware that through government policy and extra taxation tools are creating better opportunities for the capitalization of co-ops in Quebec. If we look at the record of co-op creation in Quebec, I think everybody would agree that the rate of creation and the sustainability of those co-ops are far superior to what we have experienced in the rest of the country. The Quebec government chose specific policies to support that as a social policy, and we believe that the federal government needs to think about the same thing.

If co-operatives have value to the Canadian community and are part of the solution, it justifies looking at taxation to determine if that is a venue to create a bigger appetite to collectively invest in those co-operatives.

Senator Callbeck: Is Quebec the only province to provide tax credits?

Mr. Dobson: There have been changes in the taxation act where you can take your money out of the agricultural co-op and reinvest it and not pay the tax on it. That was in the last budget, and that has been a change.

Senator Callbeck: I want to ask about loans in agriculture. You said that the purpose of the co-op is to meet the needs of its members.

Is it easier to get an agricultural loan from a credit union than from a bank and, if it is, what about the interest rates?

Combien y a-t-il de coopératives en activité comme Atlantic Beef Products?

M. Gauthier : C'est la seule; Atlantic Beef Products a commencé ses activités avant la crise de la vache folle. C'est intéressant de voir que la région de l'Atlantique avait un manque de capacité d'abattage. Il y avait une dépendance à l'égard des abattoirs situés bien au-delà de cette région, et les éleveurs ont décidé de créer leur propre abattoir puisque personne n'allait le faire pour eux. C'est ainsi que naissent habituellement les coopératives. Quand personne d'autre ne veut répondre à vos besoins, il faut vous en charger vous-mêmes.

Ces groupes envisagent tous des solutions qui se concrétiseront ou pas selon les résultats de l'examen de leurs plans d'affaires, leurs études de marché ainsi que leurs capacités d'obtenir les fonds nécessaires.

Le sénateur Callbeck : Comme je l'ai dit, nous sommes fiers d'avoir la première coopérative au Canada; on peut dire qu'elle est bien partie.

J'aimerais vous poser une question concernant votre sixième recommandation, qui porte sur l'octroi de crédits d'impôt aux particuliers qui investissent dans des coopératives agricoles. Je pense que ça existe au Québec, à moins que ça ne soit un crédit d'impôt pour les employés et les membres.

M. Gauthier : Nous ne sommes pas du Québec, mais nous savons que les coopératives du Québec ont de meilleures occasions de capitalisation en raison des politiques gouvernementales et d'autres outils fiscaux offerts. Si nous regardons les coopératives établies au Québec, il ne fait aucun doute que le nombre et la viabilité des coopératives québécoises sont de loin supérieurs à ce qui se voit ailleurs au Canada. Le gouvernement du Québec a adopté des politiques particulières dans le cadre de sa politique sociale pour soutenir de tels efforts. Nous croyons que le gouvernement fédéral devrait penser à faire de même.

Si on détermine que les coopératives sont avantageuses pour la société canadienne et qu'elles font partie de la solution, on pourrait alors voir si des mesures fiscales n'encourageraient pas davantage l'investissement collectif dans ces coopératives.

Le sénateur Callbeck : Le Québec est-il la seule province à offrir de tels crédits d'impôt?

M. Dobson : Des changements ont été apportés à la Loi de l'impôt sur le revenu pour que l'on puisse retirer son argent d'une coopérative agricole pour le réinvestir ailleurs sans avoir à payer de l'impôt. C'est un changement qui s'est retrouvé dans le dernier budget.

Le sénateur Callbeck : J'aimerais en savoir plus sur les prêts au secteur agricole. Vous avez dit que la raison d'être d'une coopérative est de répondre aux besoins de ses membres.

Est-il plus facile d'obtenir un prêt agricole auprès d'une caisse de crédit que d'une banque? Si c'est le cas, qu'en est-il des taux d'intérêt?

Mr. Dobson: It is only easier to get a loan if you are in a good financial situation. Lenders are lenders. The credit unions are supportive of the agricultural industry, but I would not say that it is easier to get a loan from them. There is financing throughout the entire financial sector into agriculture. It is dependant on the situation itself.

Mr. Gauthier: Credit unions are subject to their own capacity to finance large-scale projects too, and many credit unions are operating on much smaller scales than what we would see in the banking world. Sometimes their ability to take on the large projects is limited because of finance regulations that are appropriate in their world.

From my perspective and that of our producers, there seems to be a higher tendency for credit unions and caisses populaires in Ontario to finance producers that have a little bit of a stretched situation. We do have some retail co-operatives funded through credit unions, and they offer some competitive rates to the banking world. Their experience is positive, but the credit union movement has limitations in capacity too.

Mr. Dobson: That is so especially for the large projects. I would say quite a high ratio of individual farmers would be doing business with credit unions, but you are talking about agri-business, and I think that is well divided.

Senator Callbeck: Do you have any figures or statistics as to the percentage of loans that credit unions give to farmers or agriculture ventures?

Mr. Gauthier: I do not have that information to date. Our staff could provide you with that information.

Senator Callbeck: Is that percentage going up or down?

Mr. Dobson: The figure is going up as far as individual farmers for the one reason that many times credit unions, especially in the province I come from, are the only financial institutions left in town.

The credit union movement in Western Canada is growing at a significant rate. We are a key player in the agricultural industry.

Senator Gustafson: I have a couple of questions that arose out of the meeting that at least two members of this committee had with the Governor of the Bank of Canada. In talking about mergers and where the banks were going, it was clearly indicated by the governor that credit unions would pick up the slack in rural communities.

It appears to me that credit unions are not up to the challenge. Looking at the slaughter capacity, for instance, you recommend that government grants are part of the solution.

This committee has looked at many recommendations to start a plant somewhere in Canada. We have heard quite a good number of witnesses ask for funding of such plants.

M. Dobson : C'est plus facile, seulement si votre situation financière est bonne. Des prêteurs seront des prêteurs. Les caisses de crédit soutiennent l'industrie agricole, mais je n'irais pas jusqu'à dire que c'est plus facile d'obtenir un prêt pour autant. Tout le secteur financier alloue du financement à l'industrie agricole. Tout dépend de la situation.

M. Gauthier : Les caisses de crédit doivent aussi tenir compte de leur capacité de financer des projets d'envergure, et bon nombre d'entre elles fonctionnent à plus petite échelle comparativement à ce que l'on voit dans le monde bancaire. Il arrive qu'elles ne puissent pas accepter de financer de gros projets car les règlements qui régissent le secteur financier limitent leurs réserves de crédit.

D'après mon expérience et celles de nos éleveurs, les caisses de crédit et les caisses populaires de l'Ontario ont davantage tendance à financer les éleveurs qui traversent une mauvaise passe. Nous avons des coopératives de commerçants qui obtiennent des prêts de caisses de crédit à des taux concurrentiels. L'expérience est positive, mais la capacité du mouvement des caisses de crédit est limitée.

M. Dobson : C'est particulièrement vrai en ce qui concerne les grands projets. Je dirais qu'un nombre élevé d'éleveurs feraient affaire avec des caisses de crédit, mais il s'agit ici d'entreprises agricoles; je pense qu'il y a une bonne répartition.

Le sénateur Callbeck : Avez-vous des données sur le pourcentage de prêts consentis par des caisses de crédit aux agriculteurs ou aux projets agricoles?

M. Gauthier : Je n'ai pas de données à jour. Nous pourrions vous transmettre cette information plus tard.

Le sénateur Callbeck : La tendance est-elle à la baisse ou à la hausse?

M. Dobson : C'est à la hausse en ce qui concerne les agriculteurs, simplement parce que les caisses de crédit sont souvent les seules institutions financières qui restent dans les collectivités, du moins dans ma province.

Le mouvement des caisses de crédit dans l'Ouest du Canada prend de plus en plus d'expansion. Nous sommes un joueur clé dans l'industrie agricole.

Le sénateur Gustafson : J'ai quelques questions qui découlent de la réunion qu'ont eue au moins deux membres de ce comité avec le gouverneur de la Banque du Canada. Lorsqu'il a été question des fusions et de l'orientation des banques, le gouverneur a clairement dit que les caisses de crédit allaient prendre la relève dans les collectivités en milieu rural.

Je dirais que les caisses de crédit ne sont pas en mesure de relever ce défi. Aussi, si on regarde la capacité d'abattage, par exemple, vous dites que l'allocation de subventions par le gouvernement ferait partie de la solution.

Le comité a examiné beaucoup de recommandations concernant l'établissement d'une usine quelque part au Canada. Beaucoup de témoins ont demandé du financement pour de tels projets.

How many plants does Canada need and where should they be located?

There has been quite a history in packing plants. Some, like Tyson and Cargill, have made great profits; they would not reveal their profits.

If there is that much money in the processing business, why can the credit unions not move in there and put it together? I am sure the government would throw in some grants. It is a difficult decision to make.

On the one hand, there are three major plants in the United States that are shut down because they do not have enough beef. We are faced with the question: What decision do we make in this regard?

When I was a young fellow, all of our beef went to Canada Packers, in Winnipeg. They are now out of business and everything moved to Edmonton. Yesterday, I spoke to a man from Saskatchewan who runs the largest Canadian feedlot operation. I asked him if we could build one plant to take up the slack in Canada, where should we build that plant. He surprised me when he replied, "Alberta." I asked, "Why not Saskatchewan or Manitoba?" He said, "There are not enough cattle there."

This committee faces the question of where we should build the processing plant. Quebec producers want a plant in Quebec. Ontario producers want a plant in Ontario. In my opinion, for what it is worth, Canada could probably have only one more good plant to bring stability to the industry.

The Chairman: We have had five presentations on this subject. We have heard from Gencor, in Ontario; Blue Mountain, in B.C.; Rancher's Choice, in Manitoba; the Atlantic Beef Products and the Quebec Beef Producers. Of those, Gencor, Blue Mountain and Atlantic Beef Products are up and running and the others are still coming along.

Senator Gustafson: Can these plants compete with the Cargills, Tysons, and so on? That has to be a question of consideration.

Mr. Gauthier: You are asking many valid questions. We are at a crossroads in this country. My observation is the same as your observation. This explains why all these producers are trying to find a solution because none is apparent and clear. There is a lack of a clear path in terms of what we will do as a country to protect the beef industry. We are dependent on exports; we all know that. We have limited slaughtering capacity within the country. We depend on large plants that are beyond our control.

Combien d'usines faut-il au Canada et où devraient-elles être situées?

Beaucoup d'usines de conditionnement ont été créées dans le passé. Certaines, comme Tyson et Cargill, ont fait de gros profits, mais n'ont pas voulu les divulguer.

S'il y a autant d'argent à faire dans l'industrie du conditionnement, pourquoi les caisses de crédits n'investissent pas dans ce secteur? Je suis certain que le gouvernement ferait alors sa part. C'est une décision difficile à prendre.

Aux États-Unis, trois grandes usines ont fermé leurs portes parce qu'elles n'avaient pas assez de viande bovine. Quelle décision devons-nous prendre alors?

Lorsque j'étais jeune, toute notre viande bovine était envoyée à Canada Packers, à Winnipeg. Cette entreprise a depuis fermé ses portes, et tout va maintenant à Edmonton. Hier, j'ai parlé avec un homme de la Saskatchewan qui dirige le plus grand parc d'engraissement canadien. Quand je lui ai demandé où devrait-on établir une usine pour combler le manque au Canada, il m'a répondu l'Alberta, ce qui m'a étonné. Lorsque je lui ai demandé la raison, il m'a dit, « parce qu'il n'y a pas assez de bétail ici ».

Le comité se demande où il faudrait construire une usine de traitement. Les éleveurs du Québec veulent que ce soit au Québec. Ceux de l'Ontario veulent que ce soit dans leur province. Pour ce que ça vaut, je pense que le Canada n'a besoin que d'une seule autre bonne usine pour stabiliser l'industrie.

La présidente : Nous avons eu cinq exposés à ce sujet. Nous avons entendu Gencor, de l'Ontario; Blue Mountain, de la Colombie-Britannique; Rancher's Choice, du Manitoba; Atlantic Beef Products et les producteurs de bovins du Québec. De tous ces groupes, seuls Gencor, Blue Mountain et Atlantic Beef Products sont opérationnels; les autres vont suivre plus tard.

Le sénateur Gustafson : Ces usines peuvent-elles faire concurrence à Cargill, Tyson, et cetera? Il faut tenir compte de ça.

M. Gauthier : Vous posez des questions pertinentes. Nous sommes à la croisée des chemins au Canada. J'ai fait la même observation que vous. Voilà pourquoi les producteurs essaient de trouver une solution même si aucune n'est évidente. Nous n'avons pas d'indications claires quant à l'orientation que veut prendre le Canada pour protéger son industrie du boeuf. Nous dépendons des exportations, tout le monde le sait. Nous avons une capacité d'abattage limitée au Canada. Nous dépendons de grandes usines qui échappent à notre contrôle.

We are at a crossroads in our economic life and need to do something more permanent within our own society. That is why producers are looking at a co-operative solution; they are desperate. They need attention and do not see the creation of that well-capitalized super plant. They are asking, "Who will do it if we do not?" That is why those people are looking at creating a co-operative to try to do something about the situation.

In the end, are we better off to have more in-house capacity and build the added value and market it to the world, or allow ourselves to rely on outside interests to earn, and reinvest the earned value added?

Our producers are at a crossroads. We are stuck.

I wish I could answer the question of where and what capacity we need to have. I know we do not now have enough capacity that is willing to buy and bid on the beef. The limited buyers have the cards on their side. How long will that last? The crisis started a few years ago, it is still not solved. The crisis was supposed to be temporary. After two years we are desperate.

Senator Gustafson: We know that the plant in Prince Edward Island will survive because of freight. That plant will survive. The plant in B.C. has a captive market of about 4 million people in the lower mainland, and they will survive.

If we have to build one more plant, where should we build it?

I would like you to look at this situation. In my opinion, we do not want to get into a pricing confrontation with the Americans. The cattle industry has a long history of being very successful in marketing cattle through the American system. I will give you an example.

In Estevan and Weyburn, we have had quite a few cattle operations, but nothing compared to Alberta. Those calves have historically been loaded on cattle trailers for southern feed lots. They never go near a slaughter plant in Canada. The same thing happens in Manitoba. Sometimes there is a fleet of up to seven trucks taking out a day's sale of young cattle. That will not change. If the border opens and there is a better price for those calves in Kansas than there is in Edmonton, they will go to Kansas. Farmers need every dollar and they will do their business where they can make a dollar.

Mr. Dobson: You have made some very good points. The credit unions hold a lot of the \$47 billion of agriculture debt already and that is why they are not moving into the packing business too quickly.

Notre survie économique est à la croisée des chemins et nous devons faire quelque chose de plus permanent. Voilà pourquoi les producteurs se tournent vers les coopératives car ils ne savent plus où donner de la tête. Ils ont besoin qu'on les entende et ils ne voient pas le jour où une super usine disposant de capitaux importants sera établie. Ils se demandent : « Qui peut le faire, si ce n'est pas nous? » C'est ce qui pousse les éleveurs à envisager la création de coopératives pour essayer de redresser la situation.

En bout de ligne, est-il préférable que nous augmentions notre capacité intérieure et la valeur ajoutée pour lancer nos produits dans le monde, ou que nous nous fions à des intérêts extérieurs pour gagner une valeur ajoutée et la réinvestir?

Nos producteurs doivent faire un choix. Ils sont coincés.

J'aurais bien aimé pouvoir répondre à la question que vous posez sur la capacité que nous devons avoir et vous dire où elle devrait être. Tout ce que je sais, c'est que nous n'avons pas la capacité nécessaire pour acheter la viande bovine ni soumissionner. Le peu d'acheteurs qui existent ont le gros bout du bâton. Combien de temps cela va-t-il durer? La crise n'a commencé qu'il y a quelques années, mais aucune solution n'a encore été trouvée. Ça devait être temporaire. Après deux ans, nous sommes désespérés.

Le sénateur Gustafson : Nous savons que la survie de l'usine dans l'Île-du-Prince-Édouard est assurée grâce au fret. L'usine de la Colombie-Britannique dispose d'un marché captif d'environ 4 millions d'habitants dans les basses-terres continentales; elle survivra donc.

Si nous devons bâtir une autre usine, où devrait-elle être située?

J'aimerais que vous examiniez ça. D'après moi, nous ne voulons pas une guerre de prix avec les Américains. L'industrie de l'élevage bovin réussit depuis très longtemps à vendre son bétail aux États-Unis. Laissez-moi vous donner un exemple.

À Estevan et à Weyburn, nous avons beaucoup d'élevages de bétail, mais ce n'est rien à côté de l'Alberta. Le bétail a toujours été transporté à bord de remorques bétailières à destination de parcs d'engraissement chez nos voisins du Sud. Elles ne passent même pas près d'un abattoir canadien. C'est la même chose au Manitoba. Parfois, on voit jusqu'à sept camions qui quittent une ferme remplis du jeune bétail vendu cette journée-là. Ça ne changera pas. Si les frontières rouvrent et qu'on nous offre un meilleur prix pour ces veaux au Kansas qu'à Edmonton, le bétail ira au Kansas. Les agriculteurs ne peuvent pas se permettre de perdre un seul dollar; ils feront donc affaire avec ceux qui sont prêts à payer.

M. Dobson : Vous avez fait valoir de très bons points. Les coopératives de crédit détiennent déjà une grande partie de la dette du secteur agricole, qui s'établit à 47 milliards de dollars; c'est pourquoi elles ne se lancent pas très rapidement dans le domaine des prêts à l'industrie de la transformation.

This is another investment for farmers and it is another lending opportunity for credit unions. They like to be diversified as well. They would have to do this on a business basis. You cannot be a good Samaritan if you are in the lending business; you have to take a business approach.

This is a crucial time. Some of these initiatives are almost in place, but it takes a leap of faith to make it happen. I see the government making that leap of faith a little bit easier.

You said that one large packing plant would solve the problem. That will not happen. That is why I suggest getting people together to address some of the bigger markets. People need to have some ownership of those projects in order to make them work. I do not see one big project solving the problem, but several could work together to make some marketing happen.

You asked whether they will be able to compete if the border opens. There is a lot of emphasis on whether the border will open. The co-operative type of business opportunity is exactly the reason they could compete, because there will be commitment from producers. They will have ownership, so it is not just another place to haul their cattle. They are the owners of that facility, which is why I think the co-operative model is attractive.

Senator Gustafson: We know that the co-operative model works. The Saskatchewan Wheat Pool diversified into so many areas that they are in trouble. I do not know whether they were a member of the co-operators as a whole, but I think they were.

On the other hand, Federated Co-operatives Limited has done very well. I have sat on the boards of those co-ops, so I know. The Federated Co-ops have not diversified into so many areas, and have stayed very strong. In fact, the only reason the little co-operative at Macoun, Saskatchewan makes a profit because we get \$150,000 a year back from the Federated Co-op, which is very strong, as you know.

Mr. Gauthier: There is another challenge to the economic picture because we are export dependent. The committee has to look at the effect of currency on the future. Many of our exports have been flowing well to the United States, but at a nice currency premium for American buyers.

Will the currency change over time? Who can predict if it will change?

If the dollar returns to par, what will that do to the north/south flow of cattle?

Will that change the need for positioning our own plants in our own country to market to the world?

Cette industrie constitue une autre possibilité d'investissement pour les agriculteurs et une autre possibilité d'accorder des prêts pour les coopératives de crédit, qui aiment également la diversification. Elles devront aborder ce domaine à la manière d'une société commerciale. On ne peut pas être un bon samaritain dans le secteur du crédit. Il faut penser comme les gens d'affaires.

Il s'agit d'un moment crucial. Certaines de ces initiatives sont pratiquement en place, mais il faut faire un acte de foi pour qu'elles se réalisent. Je considère que le gouvernement devrait rendre cet acte de foi un peu plus facile.

Vous avez dit qu'une grande usine de transformation réglerait le problème. Cela ne se produira pas. C'est pourquoi je propose que les gens s'unissent pour répondre aux besoins des grands marchés. Les producteurs doivent être maîtres dans une certaine mesure de ces projets pour qu'ils fonctionnent. Je ne suis pas d'avis qu'un grand projet contribuera à régler le problème; je pense plutôt que plusieurs projets pourraient alimenter des activités de commercialisation.

Vous avez demandé si les producteurs seraient en mesure d'être concurrentiels s'il y a réouverture de la frontière. On met beaucoup l'accent sur la question de savoir si la frontière sera réouverte. Les coopératives visent précisément à permettre aux producteurs d'être concurrentiels parce qu'elles nécessitent un engagement de leur part. Ils en seront les propriétaires, alors ce ne sera pas à leurs yeux simplement un autre endroit où amener leur bétail. Ils en seront les propriétaires; c'est pourquoi j'estime que les coopératives constituent un modèle intéressant.

Le sénateur Gustafson : Nous savons que le modèle coopératif fonctionne. Par contre, la Saskatchewan Wheat Pool s'est diversifiée dans un si grand nombre de domaines qu'elle est maintenant en difficulté. Je ne sais pas si elle était membre de la coopérative The Co-operators, mais je crois que oui.

D'un autre côté, la Federated Co-operatives Limited a très bien fait. J'ai siégé au conseil d'administration de ces coopératives, alors je le sais. La Federated Co-operatives Limited ne s'est pas diversifiée dans un si grand nombre de domaines, et elle est restée très solide. En fait, l'unique raison pour laquelle la petite coopérative de Macoun, en Saskatchewan, réalise un profit, c'est parce que nous recevons 150 000 \$ par année de la Federated Co-operatives Limited, qui est très solide, comme vous le savez.

M. Gauthier : Nous sommes confrontés à un autre défi sur le plan économique parce que nous sommes tributaires des exportations. Le comité doit étudier les répercussions du taux de change sur l'avenir. Nous exportons beaucoup aux États-Unis, mais les acheteurs américains profitent d'une faible prime de risque de change.

Le taux de change évoluera-t-il au fil du temps? Qui peut le prédire?

Si la valeur du dollar canadien redevient égale à celle du dollar américain, quelle sera l'incidence sur le commerce du bétail entre le Nord et le Sud?

Nos propres usines devront-elles se repositionner pour vendre au reste du monde?

I cannot answer those questions.

I think that the credit unions have invested to their maximum capacity. They are member-financed organizations, and they are maximizing the use of that capital and reinvesting it in their communities as best they can. Unfortunately, the rules of banking are the rules of banking, and they are subject to the limitation within the capital pool that they have created. I believe that credit unions and caisses populaires have done as much as they can to provide capital to their community projects.

[Translation]

Senator Gill: Congratulations on your presentation. My concerns relate to some of the questions already raised regarding competition. I imagine that in the early days, the co-operative movement in Quebec attracted small producers. I do not have the impression that large producers were drawn to this movement, which means that competition between the two sides grew. I also get the sense that it is impossible for cooperatives to generate immediate returns — today, we live in an era where businesses must turn a profit quickly. According to my sources, Quebec credit unions only started paying dividends recently, even though they have been in existence for many years.

Therefore, I have to assume that profit is not the sole motivation of cooperatives. In Quebec, aside from financial considerations, social and cultural concerns were also determining factors. I wonder if this is also true of cooperatives operating in the slaughter industry. Apart from financial considerations, there is a desire on their part to meet people's needs.

Mr. Gauthier: One of our recommendations calls for an infusion of additional funds to ensure that the co-operative aspect of these businesses is properly developed. We are very mindful of the fact that those who join a cooperative are not always cognizant of what the movement entails. Such aspects as mutual support and the development of a collective business plan are sometimes poorly understood because people are impatient.

Cooperatives are long-term projects. People who invest in co-operatives are more patient and set goals for the longer term. It is important to ensure that people who set up a cooperative are fully knowledgeable about this arrangement, not merely about the financial side of things, although that is important, but also about governance, membership and education issues and incorporating these into a business plan. For that very reason, the recommendations call for an infusion of funds. If these cooperatives want to survive, be competitive and persevere, funding must be a component of their business plans. Hence, our call for some financial assistance, or, at the very least, for the role co-operatives play to be recognized.

Je ne peux pas répondre à ces questions.

Je crois que les coopératives de crédit ont investi au maximum de leur capacité. Ce sont des organismes financés par leurs membres qui maximisent l'utilisation du capital et qui réinvestissent dans la collectivité du mieux qu'ils le peuvent. Malheureusement, les règles qui régissent le secteur bancaire étant ce qu'elles sont, elles sont limitées par le bassin de capitaux qu'elles ont créé. J'estime que les coopératives de crédit et les caisses populaires ont fait tout ce qu'elles pouvaient pour fournir des capitaux destinés à la réalisation de projets par la collectivité.

[Français]

Le sénateur Gill : Je vous félicite pour votre présentation. Ma préoccupation touche les questions qui ont déjà été posées au sujet de la concurrence. J'imagine que c'est un peu l'histoire des coopératives au Québec où, au tout début, ce mouvement a attiré, on pourrait dire, les petits éleveurs. Je n'ai pas l'impression qu'elles ont attiré les grosses entreprises. Cela veut dire qu'une compétition s'installe entre la grosse entreprise et les coopératives. J'ai l'impression que puisque les coopératives ne rapportent pas tout de suite — aujourd'hui on vit dans un siècle où il faut que l'entreprise donne des profits très vite — elles n'ont pas cette possibilité. Si mes informations sont bonnes, il n'y a pas tellement longtemps que les caisses populaires au Québec donnent des dividendes malgré qu'elles existent depuis de nombreuses années.

Je présume donc qu'il faut d'autres motivations que celle de faire des profits. Je pense qu'au Québec cela n'a pas été uniquement la préoccupation financière, mais une préoccupation sociale et culturelle. Je ne sais pas, en ce qui a trait aux coopératives dans le domaine de l'abattage, par exemple, si vous retenez cet aspect. Cela prend d'autres motivations que des motivations financières et cela dépend des besoins des gens.

M. Gauthier : Une partie de nos recommandations dans le dossier, recommandent une infusion de financement supplémentaire pour s'assurer que l'aspect coopératif soit développé correctement dans ces entreprises. On est très conscient du fait que les gens qui s'associent à une coopérative ne comprennent pas toujours les autres aspects de la coopération. Les aspects de support mutuel et du développement d'un plan d'affaires collectif n'ont pas toujours été compris parce que les gens manquent de patience.

Les coopératives sont des projets à long terme. Les gens qui investissent dans les coopératives ont plus de patience et ils ont des objectifs à plus long terme. Il faut s'assurer que les gens qui créent une coopérative le fasse avec toutes les connaissances, pas seulement en ce qui a trait à l'aspect financier, qui est important, mais ils doivent comprendre tout le côté de la gouvernance, le côté du membership, de l'éducation aux coopératives qui doivent être intégrés dans le plan d'affaires de celles-ci. C'est pour cela que les recommandations reconnaissent qu'un ajout est nécessaire. Si ces coopératives veulent survivre et être compétitives et tenaces, il doit y avoir un ingrédient comme cela inclut dans le plan. C'est la raison pour laquelle on a encouragé une contribution ou, à tout le moins, donner une reconnaissance à cet aspect.

The co-operative experience in Quebec stands as a model for many Canadians, while the co-operative movement in Western Canada has also proved to be very positive. Co-operatives have also been established in the Atlantic region. Surprisingly, however, different government policies apply to these operations.

Senator Gill: I would imagine as well that since co-operatives initially attract small producers, you are likely to encounter opposition at the beginning from existing businesses. In this industry, as in others generally, a considerable amount of lobbying must take place. No doubt you are well aware of that fact.

Mr. Gauthier: Yes indeed.

Senator Gill: It is important to attempt to strike a balance for everyone's sake and to prevent some from receiving grants that others will not get, because that creates competition.

Mr. Gauthier: What we would like to see is a co-operative in a particular sector generating healthier competition within the industry. Not all beef producers have large operations, but there are some fairly large producers in the group that are studying the co-operative formula. They would like to see a healthier level of competition. That requires big players. I do not want to give them more credit than they deserve, but I think we need to define "small producer." However, even medium-sized producers, that is those with 1,000 head of cattle, need different formulas to achieve the kind of economic balance that is non-existent today. That is why the co-operative solution is one of the options on the table.

[English]

Mr. Dobson: I do not want to leave the impression that co-operatives are only a social program. We have many extremely successful co-operatives in Canada. I sat for six years on the board of the UFA Co-op in Alberta, which has been around since 1909. It consistently has profits of \$20 million to \$30 million.

Someone once said that co-operatives are a different way of doing business; they have to think big but take small steps. As Mr. Gauthier mentioned, co-operatives are patient and in the end will be very successful. That is what we think will work for these initiatives.

Senator Peterson: I understand that you are asking for assistance to build economic model for a co-operative slaughter facility. The recommendations you have listed are tax credits, tax deferrals, loan guarantees, and so on.

Could you go to the Farm Credit Corporation or credit unions with your model and ask them for risk capital or venture capital equity?

L'expérience coopérative au Québec est un modèle pour bien des gens dans le pays. Les expériences coopératives dans l'Ouest du Canada sont aussi très positives et fonctionnelles. On le voit aussi dans la région de l'Atlantique. Toutefois, on fonctionne avec des politiques gouvernementales différentes qui sont assez surprenantes.

Le sénateur Gill : J'imagine aussi que, évidemment, comme les coopératives attirent les petits éleveurs au début, pour monter la coopérative vous allez avoir une opposition du côté des entreprises qui existent déjà. Et dans ces entreprises — comme dans d'autres domaines et probablement que ce n'est pas particulier à votre domaine, c'est général — il y a une force de lobbying considérable. J'imagine que vous en êtes très conscient.

M. Gauthier : C'est vrai.

Le sénateur Gill : Il faut essayer d'atteindre un équilibre pour tout le monde et empêcher certains de recevoir des subventions que d'autres n'ont pas, parce que vous allez avoir une compétition.

M. Gauthier : C'est à souhaiter que l'entreprise coopérative qui s'installe dans un domaine particulier crée un niveau de compétition plus sain dans l'industrie. Les producteurs de bœufs ne pas tous des grosses entreprises, mais il y en a des assez gros dans le groupe qui étudie la formule. Ils souhaitent un niveau de compétition plus sain. Cela prend des gros joueurs. Je ne veux pas leur donner plus de crédit qu'il ne le faut, mais je pense qu'il faudrait définir ce qu'est un « petit producteur ». Toutefois, même les moyens de producteurs, on peut parler ici d'un producteur de 1 000 têtes, ont besoin de différentes formules pour ramener un équilibre économique qui n'existe pas aujourd'hui. C'est un peu la raison pour laquelle la solution coopérative fait partie des options.

[Traduction]

M. Dobson : Je ne veux pas donner l'impression que les coopératives sont uniquement un programme social. Le Canada compte de nombreuses coopératives qui réussissent extrêmement bien. J'ai siégé pendant six ans au conseil d'administration de la UFA Co-op, en Alberta, qui existe depuis 1909. Elle réalise toujours des profits allant de 20 millions de dollars à 30 millions de dollars.

Quelqu'un a déjà dit que les coopératives étaient une façon différente de mener des affaires; elles doivent voir grand, mais progresser à petits pas. Comme M. Gauthier l'a mentionné, les coopératives sont patientes et, au bout du compte, elles réussiront très bien. C'est ce qui fonctionnera selon nous en ce qui concerne ces initiatives.

Le sénateur Peterson : Vous demandez de l'aide pour élaborer un modèle économique visant les coopératives d'abattage. Vous recommandez des crédits d'impôt, des reports d'impôt, des garanties d'emprunt, et cetera.

Serait-il possible de présenter votre modèle à Financement agricole Canada ou aux coopératives de crédit et leur demander du capital de risque?

Mr. Gauthier: We see the credit union system and the caisse populaire system as an integrated group in this overall strategy, but we do not limit that group. Capital is capital, and we need to get it from the best possible sources. I think the banking world is interested to the degree that they can manage their risk, just as the credit unions would want to manage their risk. The co-operative network of credit unions, caisses populaires and the Farm Credit Corporation are institutions that we should feel comfortable going to, but they should not be exclusive in terms of program support.

Mr. Dobson: You will notice that the suggestions are practical. We are not talking about huge amounts of money. These are ways of giving the co-operatives the tools to raise capital from themselves and their communities. We are not talking about millions and millions of dollars. These amounts could come from monies that have been allocated or from changes in tax strategies. They could come from banks or credit unions as well as from capitalization by investors and producers themselves.

Senator Peterson: Is our challenge to tell you which of these are available to you?

Mr. Dobson: They are considerations that you might consider with regard to making co-operative packing plants more viable. It will not take much to be able to take that leap of faith. Our suggestions are both plausible and possible.

Mr. Gauthier: We hope that in your final report, when you address all the issues around BSE and the future of agriculture, you will reflect positively that co-operatives can be a significant part of the solution. We are suggesting practical things that will allow groups of producers to create a co-operative option. We need to foster among producers an understanding of and business-like approach to co-operatives.

Our suggestions do not require large amounts of money. We propose additional funds for a platform that is already in place but needs a bit more funding to complete the cycle and allow people to come to their own conclusions. If people wish to pursue and implement it, they will do so in an informed way.

Senator Mitchell: I am interested in your recommendation about 100 per cent testing of exported meat. It seems to me that would solve many problems.

Why has the Alberta government been opposed to that testing?

Are you making any progress in changing their minds?

Who should fund such a program? Would you suggest that the federal government, the provincial government or the private sector should provide the financing?

Mr. Dobson: First, I am not sure that the Alberta government is against the testing. The testing of animals, especially less than 30 months of age, is not sufficiently accurate to make a real

M. Gauthier : Nous voyons les coopératives de crédit et les caisses populaires comme un groupe, mais nous ne nous limitons pas à ce groupe. Du capital, c'est du capital, et nous devons l'obtenir des meilleures sources possibles. Je pense que les banques sont intéressées dans la mesure où elles peuvent gérer le risque, au même titre que les coopératives de crédit. Les coopératives de crédit, les caisses populaires et Financement agricole Canada sont des institutions auxquelles nous nous sentons à l'aise de nous adresser, mais elles ne devraient pas être les seules à fournir du soutien.

M. Dobson : Vous remarquerez que les suggestions sont d'ordre pratique. Nous ne parlons pas d'énormes sommes d'argent. Il existe des façons de donner aux coopératives les outils dont elles ont besoin pour obtenir des capitaux qui proviennent d'elles-mêmes et de leur collectivité. Il n'est pas question de plusieurs millions de dollars. Les sommes pourraient provenir des fonds qui ont déjà été affectés ou elles pourraient être obtenues grâce à des modifications d'ordre fiscal. Elles pourraient provenir des banques ou des coopératives de crédit ainsi que des investisseurs et des producteurs eux-mêmes.

Le sénateur Peterson : Avons-nous la tâche de vous dire lesquelles des recommandations pourraient être mises en œuvre?

M. Dobson : Ce sont des propositions que vous pouvez envisager en vue de rendre les coopératives de transformation plus viables. Nous n'avons pas besoin de beaucoup pour être en mesure de faire cet acte de foi dont on a parlé. Nos propositions sont réalistes.

M. Gauthier : Nous espérons que, dans votre rapport final, lorsque vous aborderez toutes les questions relatives à l'ESB et à l'avenir de l'agriculture, vous indiquerez que les coopératives peuvent constituer une grande part de la solution. Nous proposons des mesures pratiques qui permettront à des groupes de producteurs de créer une coopérative. Nous devons favoriser chez nos producteurs une compréhension des coopératives et l'adoption d'une approche axée sur les affaires.

Nos propositions n'impliquent pas de grosses sommes d'argent. Nous avons besoin d'obtenir un peu plus de financement pour terminer un modèle qui est déjà bien amorcé et permettre aux gens de tirer leurs propres conclusions. Si les producteurs souhaitent se lancer dans un tel projet, ils le feront en toute connaissance de cause.

Le sénateur Mitchell : Votre recommandation de tester toute la viande destinée à l'exportation m'intéresse. Il me semble que cela permettrait de régler de nombreux problèmes.

Pourquoi le gouvernement de l'Alberta s'oppose-t-il à cela?

Êtes-vous en train de parvenir à le faire changer d'idée?

Qui devrait financer un tel programme? Pensez-vous que ce devrait être le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial ou le secteur privé?

M. Dobson : Premièrement, je ne pense pas que le gouvernement albertain s'oppose au dépistage. Comme le test de dépistage, particulièrement pour les animaux âgés de moins de

difference, so they do not think it is justified. Once testing begins, the expectation exists that the consumer wants everything to be tested.

Our testing technology takes quite a bit of time, which means that there must be a holding time for those animals, which is a significant cost for any slaughter facility. Technology is on our side on this and there will eventually be a test for live animals, while at present the experts perform the test on dead animals.

There is also pressure due to the integration of the North American market. In a normal marketplace, animals go back and forth between Canada and the U.S., and they are not fussy about that either. The former agriculture minister in Alberta said that if a meat packing plant wanted to hire a private lab to do the testing, that would be different from doing it in a government facility because the cost of the test would be quite a bit more due to the infrastructure required.

The farm organization of which I am the president is very cautious about this subject, because we believe that Alberta beef producers and the CCA are the leaders in speaking for the industry. We do not want to defy them by saying that we should test if the government says not to test, because we need to work together on this issue.

The industry associations appreciate that there will be markets that will demand testing and perhaps we need to look at doing that in certain markets without creating the expectation within the whole industry.

It is a delicate issue and that is why I would not say that we should test every animal. However, I think that we will move in that direction and technology will make that much easier in the future.

Senator Mitchell: This is a definite recommendation though, given that there is considerable ambivalence within the industry about doing the testing. I certainly accept and understand that ambivalence.

Are you suggesting that the federal government consider 100 per cent testing and that the federal government pay for it because the provincial governments will not, or would you suggest that it would be essential that there be co-operation between the federal and provincial governments in order to do the testing?

Are you coming to us because Alberta will not do the testing?

Mr. Dobson: The key word there is "consider." To make it work and for everyone to be happy, the federal government, the provincial governments and industry have to be in agreement on the testing.

I believe this committee could recommend that discussions in that direction need to take place, and need to take place very quickly. Many of these initiatives will be meeting niche markets of

30 mois, n'est pas assez précis pour faire une véritable différence, le gouvernement albertain n'estime pas que c'est justifié. Quand on commence à procéder à des tests de dépistage, le consommateur s'attend à ce que toute la viande soit testée.

Le test de dépistage prend passablement de temps, ce qui signifie que les animaux doivent être gardés pendant un certain temps, ce qui constitue un coût considérable pour les abattoirs. La technologie progresse, et nous disposerons un jour d'un test pour les animaux vivants; à l'heure actuelle, les experts effectuent le test chez les animaux morts.

Il y a aussi des pressions liées à l'intégration du marché nord-américain. Dans un marché régulier, les animaux voyagent entre le Canada et les États-Unis. L'ancien ministre albertain de l'Agriculture avait déclaré que, si une usine de transformation voulait confier le dépistage à un laboratoire privé, le coût du dépistage serait un peu plus élevé que s'il était effectué dans un laboratoire du gouvernement en raison de l'infrastructure nécessaire.

L'organisme dont je suis le président pèse ses mots lorsqu'il aborde ce sujet, car il estime que les producteurs de bœuf de l'Alberta et lui-même sont les principaux porte-parole de l'industrie. On ne veut pas déclarer qu'il faut procéder au dépistage si le gouvernement affirme le contraire, car nous devons travailler ensemble.

Les associations qui représentent l'industrie savent qu'il y aura des marchés qui exigeront le dépistage, et peut-être devons-nous envisager d'effectuer le dépistage pour certains marchés sans toutefois laisser penser l'industrie qu'elle doit le faire pour tous les marchés.

Il s'agit d'un sujet délicat, et c'est pourquoi je ne dirai pas que nous devrions tester tous les animaux. Cependant, je crois que nous irons dans cette direction et que la technologie rendra le dépistage chez tous les animaux beaucoup plus facile dans l'avenir.

Le sénateur Mitchell : Il s'agit là d'une recommandation claire, mais il existe beaucoup d'ambivalence au sein de l'industrie à propos du dépistage. Je comprends et j'accepte cette ambivalence.

Proposez-vous que le gouvernement fédéral envisage de tester tous les animaux et d'en assumer le coût, car les gouvernements provinciaux ne voudront pas, ou estimez-vous qu'il est essentiel qu'il y ait une collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux à l'égard du dépistage?

Vous adressez-vous à nous parce que l'Alberta refuse d'effectuer le dépistage?

M. Dobson : Le mot clé est « envisage ». Pour que cela fonctionne et que tout le monde soit content, le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et l'industrie doivent s'entendre au sujet du dépistage.

J'estime que le comité pourrait recommander la tenue de discussions sur le sujet, et ce très rapidement. Un grand nombre de producteurs veulent répondre aux besoins de marchés

some description. There will be a market that they are addressing that someone else is not or a reason why they sell beef that is a bit better, hormone-free or tested or so on.

I believe that all the players have to be on side concerning testing. Sure you can do it and just say, "Test them all," but someone will not be happy down the way. We need to ensure that we are working together on this issue and that includes the entire industry and governments.

Senator Mitchell: Is this something you see the federal government brokering? I would take quite a bit of negotiation or mediation

Mr. Dobson: That is a very good role. You must appreciate that things roll along very well in an industry like the cattle industry until you have a few glitches. Then all of a sudden we are no longer one big happy family, and you have to bring the players together to have these discussions. To me, that is certainly a role that the federal government could play.

The Chairman: There is also the United States border issue.

Senator Mitchell: My next question does address the idea that it is not always the case of it being one big happy family. I am a real fan of co-operatives, but there are usually two sides to every story. There is a group that goes down that route, and it has supply management implications. Some like it and some resist it.

In Alberta specifically or maybe more generally in Canada, what is the other side saying to you?

I am not asking you to weaken your position, but I would like to know what the other side is saying and how you answer that question.

Mr. Dobson: I do not know whether there is really another side. There are producer-owned facilities, whatever the structure. I was at a meeting just the other day at Northlands and I thought one of the individuals said it very well. He said, "You know, in this cattle business, we have to start looking at this industry and doing things differently than we have over the last 65 years."

We are talking about a co-operative structure because we happen to believe it works very well. You get equal buy-in from people, and it is a good working relationship and good business relationship that works, and it is proven to work. That is why we are promoting that structure. There are other initiatives that are still producer-owned. They use a different business structure. We just think that when you start a new business, we like to promote the co-operative model because it gets people on a good footing.

I do not think there is really another side. I have not heard any cattle producers in Alberta knocking down a co-operative model as a way of doing business. Everyone is talking about taking back or getting some control over the packing industry and having producers involved. They all recognize that having producers

spécialisés. Un producteur répondra aux besoins d'un marché particulier; il aura une raison de vendre à ce marché, notamment parce que son bœuf est sans hormone ou qu'il a fait l'objet d'un dépistage, et cetera.

J'estime que tous les acteurs doivent être sur la même longueur d'ondes en ce qui concerne le dépistage. Bien entendu, on peut ordonner de tester tous les animaux, mais cela ne plaira pas à tous. Il faut veiller à travailler ensemble; je veux dire l'industrie et les gouvernements.

Le sénateur Mitchell : Estimez-vous que le gouvernement fédéral pourrait mener des négociations à cet égard? J'imagine qu'il devrait négocier considérablement.

M. Dobson : Il s'agit là d'un très bon rôle. On se rend compte que tout roule bien dans une industrie comme celle du bétail jusqu'à ce que des difficultés surviennent. Et tout d'un coup, il y a des mécontents, et il faut réunir tous les acteurs pour tenir des discussions. À mon avis, c'est un rôle que le gouvernement fédéral devrait jouer.

Le président : Il y aussi la question de la frontière américaine.

Le sénateur Mitchell : Ma prochaine question porte sur le fait que ce n'est pas toujours parce que tout roule bien qu'on adopte le modèle coopératif. Je suis un adepte des coopératives, mais il n'y a jamais qu'une seule école de pensée. Certains producteurs choisissent cette voie, mais cela a des répercussions sur la gestion de l'offre. Certains aiment le modèle coopératif et d'autres pas.

En Alberta précisément ou peut-être plus généralement au Canada, que vous disent ceux qui ne sont pas adeptes des coopératives?

Je ne vous demande pas d'affaiblir votre position, mais j'aimerais savoir ce qu'ils vous disent et ce que vous répondez.

M. Dobson : Je ne sais pas vraiment si ce groupe existe. Les installations appartenant à des producteurs ne fonctionnent pas toutes selon la même structure. L'autre jour, j'assistais à une réunion à Northlands au cours de laquelle un producteur s'est très bien exprimé. Il a dit : « Vous savez, il faut se pencher sur l'industrie du bétail et commencer à faire les choses d'une manière différente de celle que nous avons suivie ces 65 dernières années. »

Nous parlons des coopératives parce que nous croyons qu'elles fonctionnent très bien. Les membres y investissent à part égale, et elles donnent lieu à une bonne relation de travail qui fonctionne, cela a été prouvé. C'est pourquoi nous en faisons la promotion. Il existe d'autres formes d'entreprises qui appartiennent aux producteurs. Leur structure est différente. À note avis, lorsqu'on démarre une entreprise, la coopérative est une bonne option parce qu'elle permet de partir du bon pied.

Je ne crois pas qu'il existe certains groupes de producteurs qui s'opposent à la coopérative. Je n'ai jamais entendu un producteur de bovins de l'Alberta dénigrer la coopérative comme entreprise. Tout le monde parle de reprendre ou d'obtenir le contrôle dans une certaine mesure de l'industrie de la transformation et de faire

involved is the way to have commitment and buy-in. Everybody is getting the mindset that when the border opens, the problems are all over. We know that is not true.

The challenge is to build this industry and get more money back to the farm gate. Any part of agriculture faces that same dilemma. Let us take this as an opportunity to do get that money to the farm gate.

Senator Mitchell: Is it possible to say that co-ops would be less vulnerable to the opening of the border than owners of larger, single plants that are more corporately run because the co-op owners are their own market?

Mr. Dobson: Absolutely. That is the way it is. There is even concern that people can be bought. They need money, and when the plants get going and the border opens and you have American packers bidding on the beef, a few cents makes the difference. It is a low-margin game, and a little profit is all the profit there is sometimes. The co-operative model certainly does give that head start of having that commitment. That is how we feel.

The Chairman: Looking back into the not-too-distant past, we see that one of the most successful independent groups within this country has been the cattlemen. For years, they were very clear when government assistance programs were put together. They said, "Thank you, but we do not need those programs. We are just fine." That has been the case for a very long time.

One of the interesting things that have happened over the last two dreadful years is that the aura of independence disappeared with BSE and the border closure. Instead of being an independent and self-motivating force, the doors have been opened, certainly here in Ottawa, for the cattle industry to come in and sit at the table and help with the solutions. Through a tragic situation, a different relationship has been formed. I am sure that we will readjust and that Canada will regain its markets and I hope that relationship continues to exist, because it is very important for government. It is also important, as I think we have come to understand, for the industry to have that kind of a relationship.

Mr. Dobson: That is certainly a very good point. When you think of the nature of the product itself, it is a very stable industry. You know how many cows you have, you know how many calves you are going to have, you know what your market is, and it adjusts very slowly. It is not like the grain business, where you throw some seed in the ground and are not sure if you are going to get 20 bushels per acre or 60 bushels per acre. You do not know what anybody else's crops will be like. You do not know what your market is or what your price will be. The cattle industry has been extremely stable. That is why it has been very healthy. It is easy to build up your herd as you build up your market. When you look at what has happened, one market all of sudden shattered. Because the cattle business was so stable, you could not just adjust the numbers overnight like you can in some other parts of the industry.

participer les producteurs. Tout le monde est d'avis que la participation des producteurs garantit un engagement de leur part et une contribution. Tout le monde pense qu'une fois que la frontière sera rouverte, tous les problèmes seront réglés. Nous savons que ce n'est pas vrai.

Le défi consiste à rebâtir cette industrie et à acheminer l'aide financière aux producteurs. Tous les secteurs de l'agriculture sont confrontés à ce même défi. Profitons de cette occasion pour procurer l'argent aux producteurs.

Le sénateur Mitchell : Peut-on dire que les propriétaires de coopératives dépendent moins de la réouverture de la frontière que les propriétaires de gros abattoirs parce qu'ils constituent leur propre marché?

M. Dobson : Tout à fait. C'est exactement le cas. On craint même que certains abattoirs puissent être rachetés. Les producteurs ont besoin d'argent, et lorsque les usines se mettront à fonctionner après la réouverture de la frontière et que les usines de transformation américaines spéculeront sur le boeuf, quelques cents pourront faire la différence. Parfois, même si le profit est mince, c'est tout le profit qu'on peut faire. Les coopératives permettent d'avoir une longueur d'avance. C'est notre avis.

La présidente : Si on regarde l'histoire récente, on peut observer que le groupe indépendant qui a le mieux réussi au pays est celui des éleveurs de bovins. Pendant des années, lorsque les gouvernements mettaient sur pied des programmes d'aide, les éleveurs de bovins lui ont toujours dit très clairement qu'ils n'avaient pas besoin de ces programmes, qu'ils se portaient très bien. Cela a été le cas pendant très longtemps.

Ce qui est intéressant à propos de ce qui s'est passé au cours des deux terribles dernières années, c'est que cette indépendance a disparue avec l'apparition de la crise de la vache folle et la fermeture de la frontière. Depuis ce temps, Ottawa a offert aux éleveurs de bovins de discuter avec lui et de l'aider à trouver des solutions. Pendant cette période extrêmement difficile, une relation différente s'est forgée. Je suis certain que nous allons nous adapter et que le Canada récupérera ses marchés et j'espère que cette relation continuera d'exister, car elle est très importante aux yeux du gouvernement. De même, comme nous l'avons compris je crois, il est également important pour l'industrie de détenir une telle relation.

M. Dobson : C'est un très bon point. Quand on y pense, il s'agit d'une industrie très stable. On sait combien on possède de vaches, combien de veaux on aura, quel est notre marché. Ce n'est pas comme l'industrie des céréales. Un producteur de céréales ne sait jamais s'il obtiendra 20 ou 60 boisseaux par acre. Il ne sait pas quelle sera la récolte des autres producteurs. Il ne sait pas non plus quel est son marché ni quel sera le prix. L'industrie bovine a été extrêmement stable, et c'est pourquoi elle s'est très bien portée. Il est facile de monter son troupeau en même temps qu'on crée son marché. Ce qui s'est produit, c'est qu'un marché en particulier s'est effondré tout d'un coup. Étant donné que l'industrie bovine était très stable, elle ne pouvait pas s'adapter aussi rapidement que d'autres secteurs de l'agriculture.

We have learned a lot. I am not going to stand here and say that cattlemen have always said we do not need any help but now we do. I think they are a very noble group of people. They are good business people. We have all learned from this, even in the co-operative system in that particular industry. It has not been a big part of it, but I see it happening, and there is that opportunity. These people are saying we can make this model work in our segment of the industry. It is very encouraging to me as a co-operator.

The Chairman: It is an industry that has been extremely effective and admired, if not envied, and all of us around this table hope that in a very short time, it will have the opportunity to come back. Still, I hope that linkage will remain, even with change.

Senator Mercer: To follow up on your comments, we have seen in our hearings an increased understanding that the Government of Canada is sympathetic to the people in the beef industry. Witnesses have come before this committee who would never have been here before the crisis in the industry.

The chair's earlier comments about the independence and the strength and the will of the people in the agriculture sector was really quite moving for all of us, particularly for some of the members of the committee who have a much stronger farm background than I do.

I am concerned with the cost of recommendation 9 and the 100 per cent testing. Who will pay for the testing? The worry I have is that the answer will be "the consumer." I am concerned that the consumer will pay for the testing through direct costs at the grocery store or through his or her tax dollars.

We need to recognize that even Japan, who was insistent on 100 per cent testing, is now talking about moving away from that process, recognizing that our technology does not support it. Perhaps we should be talking about maximizing testing in the areas where testing is needed, particularly in animals over 30 months.

Is that a possible revision to recommendation 9?

Mr. Dobson: Just to answer your question about who should pay for the testing, to begin with, I think we have too many things that Canadian producers pay for that the consumers demand and are not willing to pay for themselves. If the consumers demand the testing, either they need to pay for it in the price of beef, or they need to pay for it, as the public needs to pay for it. The cost of the testing should not be the responsibility of the producer. We are producing safe beef. We produce safe food.

I am involved on farm food safety in grains and oilseeds and it is our view that if consumers demand it, then consumers should pay for it. If you were going in that direction, the government could certainly play a role.

Recommendation 9 states:

Nous avons beaucoup appris. Je ne vous dirais pas que les éleveurs de bovins ont toujours affirmé que nous n'avons pas besoin d'aide, mais c'est le cas maintenant. Ce sont des gens très nobles et de bons entrepreneurs. Nous avons tous beaucoup appris de cette situation, même dans le système coopératif de cette industrie particulière. Ce n'est pas une partie importante qui est touchée, mais je constate que c'est ce qui se passe, et cette occasion nous est offerte. Selon ces personnes, nous pouvons rendre ce modèle efficace dans notre secteur de l'industrie. Dans le mouvement coopératif, cela nous apparaît très encourageant.

La présidente : C'est une industrie qui s'est révélée extrêmement efficace et qui est très admirée, voire enviée. Tous ici présents espèrent qu'elle aura l'occasion de rebondir sous peu. J'espère que ce lien demeurera, même s'il doit faire l'objet de modifications.

Le sénateur Mercer : Dans la foulée de vos observations, je pense que nos audiences nous ont permis de mieux saisir que le gouvernement canadien comprend les éleveurs bovins. Certains de nos témoins n'auraient jamais comparu si la présente crise n'avait pas éclaté.

Les observations formulées par la présidente au sujet de l'indépendance, de la force et de la volonté du secteur de l'agriculture ont vraiment touché les membres du comité, particulièrement ceux qui connaissent le milieu agricole beaucoup plus que moi.

Le coût découlant de la recommandation 9 et des tests systématiques me préoccupe. Qui assumera le coût de ces tests? Je crains que la réponse sera « le consommateur », qui devra absorber directement ce coût à l'épicerie ou par l'imposition.

Nous devons reconnaître que même le Japon, qui insistait pour tester à 100 p. 100 la viande, prend maintenant du recul, reconnaissant que la technologie ne le permet pas. Nous devrions peut-être songer à concentrer les tests là où ils sont nécessaires, c'est-à-dire pour les animaux de plus de 30 mois.

Serait-il possible de modifier ainsi la recommandation 9?

M. Dobson : Pour répondre simplement à votre question sur ceux qui devraient payer les tests, je vous dirai d'entrée de jeu que les éleveurs de bovins assument beaucoup trop de coûts par rapport à ce que les consommateurs exigent et à ce qu'ils sont prêts à payer. Si les consommateurs exigent ces tests, ils doivent payer soit dans le prix d'achat soit par un autre moyen à titre de contribuables. Ce coût ne devrait pas être assumé par l'éleveur. Nos bovins sont sains et nos aliments, salubres.

Je travaille afin d'assurer la salubrité des céréales et des oléagineux, et nous sommes d'avis que, si les consommateurs exigent des tests, ils devraient en assumer le coût. Si nous souhaitions emprunter cette orientation, le gouvernement devrait certes jouer un rôle à cet égard.

La recommandation 9 est ainsi libellée :

That the Federal Government consider providing 100 per cent testing of meat being exported to specific markets that demand it.

It does not say that we support 100 per cent testing of all beef. However, if that is what a market demands, and if it is a significant market, and they are adamant, then we need to look at a way to allow those folks to do that testing. The funding is certainly up for discussion. The provincial governments, federal government and the industry need to be very comfortable with that decision.

Mr. Gauthier: The marketplace always functions in a strange way. When there is a market that demands a specific attribute and that market is rather small and narrow, usually there is a premium that is paid for that extra step. When it becomes general, the premium disappears. We have experienced it in the GMO world with the oilseeds and the other crop products. As long as it is a small niche, the end user pays for the premium. As soon as it widens, the producer absorbs the premium.

My fear is that 100 per cent testing would fall on the producers. We all know that. In the end, the market would absorb the price of X, and whoever is in the chain in the cycle would end up offering less for the cattle because somebody has to pay for it along the way. Our observation is that it usually falls on the back of the producer. When there is a transportation difference or handicap, the producer absorbs the cost. That has been the experience in the Maritimes, and that is why they came up with their project to kill their animals locally and minimize that penalty.

The 100 per cent testing is only for those that absolutely require it. You would expect that a premium would absorb the costs.

Senator Mercer: We have recognized for a long time that food is the biggest bargain in Canada, and it is a bargain because we do not pay the primary producer well enough. The people in the middle, from the farm gate to my plate, are doing quite well, and my colleagues have heard me complain about the profits of the packers for some time. I will not dwell on that, except it leads to my last question.

I am quite concerned that we are getting close to the reopening of the border. When we were in Washington a few weeks ago, we thought we were extremely close to achieving that goal. A judge in Billings, Montana, as Senator Kelleher said, came up with a hometown decision, and so we are back to square one.

I am concerned about what happens when the border does open. Senator Gustafson has a theory, which I subscribe to as well, that there will be cattle moving north to feed on our very cheap grain, which is another issue. It is likely that since we have the cheap grain and the large feedlots the cattle will move north to feed.

Que le gouvernement fédéral considère la possibilité de tester à 100 p. 100 la viande destinée à l'exportation vers les marchés qui l'exigent.

Cela ne signifie pas que nous préconisons de tester 100 p. 100 de toutes les catégories de bovins. Cependant, si c'est ce qu'exige catégoriquement le marché et si celui-ci est important, nous devons alors envisager un moyen de permettre à ces gens de faire ces tests. La question du financement doit certes être abordée. Les gouvernements provinciaux, le gouvernement fédéral et l'industrie doivent être très à l'aise par rapport à cette décision.

M. Gauthier : Le marché évolue toujours d'une façon étrange. Lorsqu'un marché plutôt petit et restreint impose une exigence particulière, il en découle habituellement un coût supplémentaire. Lorsque les choses se généralisent, ce coût supplémentaire s'élimine. C'est une situation que nous avons connue dans le domaine des OGM par rapport aux oléagineux et autres produits végétaux. Si le marché est restreint, c'est l'utilisateur final qui assume ce coût supplémentaire. Dès que le marché prend de l'ampleur, c'est le producteur.

Ce que je crains, c'est que ce soit les éleveurs qui assument ce coût. Nous le savons tous. Au bout du compte, le marché absorberait ce coût, et les intervenants dans le cycle de production finiraient par offrir moins pour le produit, étant donné que quelqu'un doit assumer ce coût. Selon nous, c'est habituellement l'éleveur. En cas d'écarts dans le transport ou d'obstacles, l'éleveur assume le coût. C'est ce qui s'est produit dans les Maritimes, et c'est pourquoi on y a envisagé d'abattre les animaux sur place pour atténuer au maximum ce coût.

Nous préconisons de tester à 100 p. 100 uniquement la viande destinée aux marchés qui l'exigent. Il en découlerait nécessairement un coût supplémentaire qui serait absorbé.

Le sénateur Mercer : Nous reconnaissons depuis longtemps que le prix des aliments sont ceux qui sont les plus avantageux au Canada et que c'est imputable au fait que nous ne payons pas suffisamment le producteur primaire. Ce sont les intermédiaires entre les producteurs primaires et les consommateurs qui s'en tirent le mieux, et mes collègues ont entendu mes plaintes au sujet des profits des abattoirs depuis un certain temps. Je n'insisterai pas là-dessus, mais cela m'amène à vous poser une dernière question.

La réouverture imminente de la frontière me préoccupe. Lorsque nous nous sommes rendus à Washington il y a quelques semaines, nous pensions être très près de notre objectif. Comme l'a mentionné le sénateur Kelleher, un juge de Billings au Montana a rendu une décision qui nous ramène à la case départ.

Je m'inquiète de ce qui surviendra à la réouverture de la frontière. Le sénateur Gustafson a une théorie, à laquelle je souscris et selon laquelle des bovins seront envoyés ici parce qu'ils peuvent s'y nourrir à fort meilleur marché, ce qui constitue un autre problème. Ce sera vraisemblablement le cas étant donné notre fourrage pour bovins bon marché et nos vastes parcs d'engraissement.

I am concerned for the new slaughter capacity that we have developed and are developing. Will we be able to withstand the pressure from the major packers when suddenly we are back in business and they want to move back to what they consider normal? What will happen when the major packers reopen the three closed plants in order to process our cattle?

I am very concerned that the crisis will then be that we have developed capacity, but because of their muscle in the industry, and because they are such large packers and feedlot owners and own so many cattle that our people will be forced to go back to where they were before the closure. The U. S. beef industry is so big that it can dictate prices.

I am aware that all of the efforts that business, agricultural communities, the co-op movement and all the others involved in the process are at risk.

How do we help prevent what I foresee as the next crisis in the process?

Mr. Dobson: They will be competitive in two ways. We know the border will open sooner or later. The first to stay competitive is to see that they have adequate capitalization, by either producer capitalization or investor capitalization or a combination, so that the debt is not too high. We know that debt has to be paid off, and the more severe the debt, the more financial pressure, and the more financial pressure, the more difficult it will be to be competitive.

The second way is to have some type of strong marketing strategy for those groups of folks. I go back to the need to initiate discussions about some type of marketing alliance, but not a marketing board.

If you have 5,000 animals a week and another packer has 5,000 a week or whatever, there is no reason why some of that meat cannot go into those American markets when the border opens. You must have some size and some power to be able to do that. You are not able to do it killing 100 animals a day.

Capitalization and market power are what will make it viable. It is an opportunity. We face that in every aspect of society right now as large companies are putting pressure on small, producer-owned facilities. Can you live up to the task? If you have commitment, yes you can.

Senator Callbeck: In recommendation 7, you say that certain federal agriculture programs do not suit co-operatives as well as other types of businesses or individuals. You mentioned eligibility requirements in some of them and others that need added features.

Could you give a couple of examples, please?

Je m'inquiète de nos nouvelles capacités d'abattage. Serons-nous en mesure de faire face aux pressions des principaux abattoirs lorsque les affaires reprendront soudainement et que ceux-ci voudront revenir à la situation qu'ils considèrent normale? Qu'arrivera-t-il lorsque les principaux abattoirs rouvriront les trois installations pour traiter nos bovins?

Je crains beaucoup que nous serons alors aux prises avec une crise, c'est-à-dire que nous aurons acquis une capacité, mais que, en raison de la force et de l'importance de ces grands abattoirs et de ces parcs d'engraissement qui sont propriétaires de tant de têtes de bétail, nos éleveurs seront contraints de revenir à la situation qui régnait avant la fermeture. Le secteur américain de l'élevage bovin est si important qu'il peut imposer ses prix.

Je suis conscient que tous les efforts déployés par les entreprises, les collectivités agricoles, le mouvement coopératif et tous les autres intervenants, risquent d'échouer.

Que pouvons-nous faire pour aider à prévenir ce qui sera, selon moi, la prochaine crise?

M. Dobson : La concurrence s'exercera de deux façons. Nous savons que la frontière rouvrira tôt ou tard. Pour demeurer concurrentiels, il faut premièrement disposer de suffisamment de capitaux, que ceux-ci proviennent des éleveurs ou des investisseurs ou encore des deux, afin que le niveau d'endettement ne soit pas trop élevé. Nous savons que la dette doit être acquittée et que plus celle-ci est élevée et plus les pressions financières sont fortes, plus il est difficile d'être concurrentiels.

Deuxièmement, il faut offrir une stratégie de commercialisation très efficace à ces éleveurs. Je reviens à la nécessité d'envisager la création d'une certaine espèce d'alliance sur le plan la commercialisation sans aller jusqu'à proposer un office de commercialisation.

Si votre abattoir peut traiter 5 000 animaux par semaine et si un autre peut suivre plus ou moins ce rythme, il n'existe aucune raison pour qu'une partie de cette viande ne soit pas exportée vers les marchés américains à la réouverture de la frontière. Vous devez préalablement atteindre une certaine taille et obtenir un certain pouvoir, ce qui est impossible si vous abattez 100 animaux par jour.

La viabilité passera par les capitaux et la position dominante sur le marché. C'est une occasion qui nous est offerte. C'est une situation qui se répète dans chaque domaine de la société à l'heure actuelle, les grandes entreprises exerçant des pressions sur les petites installations appartenant aux éleveurs. Est-il possible de relever ce défi? Oui, si nous affichons de la détermination.

Le sénateur Callbeck : À la recommandation 7, vous indiquez que certains programmes agricoles fédéraux ne sont pas adaptés aussi bien aux besoins des coopératives qu'à ceux des autres entreprises ou secteurs. Vous avez évoqué les exigences en matière d'admissibilité dans certains programmes et les aspects qu'il faudrait ajouter à d'autres.

Pourriez-vous nous donner des exemples à ce titre?

Mr. Dobson: I do not have examples, but I certainly could get them for you. It is more of a mind set. It seems that programs are for individuals and not for co-operative entities.

Mr. Gauthier: A few examples have been highlighted recently. Co-ops make use of the Farm Improvement and Marketing Cooperatives Loans Act program, or FIMCLA, to finance producer input. Although the program seems pro-co-operative, there are constraints within that program that do not make it easy for co-operatives to apply for assistance. I cannot give you the details today, but that is our understanding.

Other programs do not make provisions in their applications for co-operatives to apply. Although it does not state that co-ops cannot apply, it makes it very difficult for co-ops and creates a whole series of questions. The people administering the programs have to answer those questions, which creates delays and confusion. The programs eventually work, but it is confusing for the community when programs seem to be individual specific but turn out to be available. There is a lot of wasted opportunity as a result. We could provide examples of examples that we have discovered over the years.

Mr. Dobson: Complications arise when the application requires a list of co-op members. If you have five or 10 members, that is not a big deal, but if you have 500 or 5,000 members, that is impossible. It must be recognized that the co-op is an entity that represents those members. The purpose of co-operatives is to do those things together. We will get some specific examples for you, but that is the concept.

Senator Gustafson: The mandate of this committee is to inquire into the present state and future of agriculture. I think we know it pretty well, but it is our obligation to find out more about it. In Saskatchewan, which has 40 per cent of the country's arable land, the grain industry is in big trouble, probably bigger trouble than the cattle industry.

I would like to hear your comments on that situation.

Mr. Dobson: That is a big question. There is no doubt that agriculture is having its share of trouble, especially this year. This is the worst situation we have been in since I have been farming, which is 32 years.

This is a difficult country to live in, especially on the Prairies. We are a long way from the ports. Many challenges have come together at the same time. The price of freight is very high, and BSE has compounded the problem. Commodity prices and input prices are another challenge. An underlying problem is agriculture debt. I believe it is \$13 billion in Alberta alone, and close to \$50 billion across the country. If interest rates go to 10 per cent, it will be extremely scary. At the current rates, we can barely get by.

M. Dobson : Je n'ai pas d'exemples à vous donner pour l'instant, mais je pourrai certes le faire ultérieurement. C'est davantage une question de mentalité. Il semble que les programmes correspondent aux besoins des entreprises individuelles mais non pas à ceux du mouvement coopératif.

M. Gauthier : Quelques exemples ont été cités récemment. Les coopératives ont recours au programme selon la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative (LPAACFC) pour financer les intrants des éleveurs. Même si le Programme semble être favorable aux coopératives, il comporte des contraintes qui ne leur permettent pas de demander facilement de l'aide. Je ne peux pas vous donner d'autres précisions aujourd'hui, mais telle est la situation selon nous.

Les autres programmes excluent les coopératives. Même si cela n'est pas précisé explicitement, les coopératives peuvent très difficilement satisfaire aux exigences, ce qui entraîne beaucoup de questions. Les administrateurs des programmes doivent y répondre, ce qui cause des retards et crée une certaine confusion. Au bout du compte, les programmes fonctionnent, mais la collectivité ne sait plus sur quel pied danser lorsque sont offerts des programmes qui semblent s'adresser à certaines entreprises individuelles. Il y a donc de nombreuses occasions qu'on laisse passer. Nous pourrions citer des exemples de cas que nous avons décelés au fil des ans.

M. Dobson : Des complications naissent lorsqu'il faut indiquer sur la demande la liste des membres de la coopérative. Si vous n'avez que cinq ou dix membres, ce n'est quand même pas la fin du monde, mais c'est impossible si vous comptez 500 ou 5 000 membres. Il faut reconnaître que la coopérative représente tous ces membres. Les coopératives existent pour permettre de faire ce genre de chose pour le compte de leurs membres. Nous vous donnerons des exemples précis, mais vous avez là le concept général.

Le sénateur Gustafson : Notre comité doit examiner l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture. Je pense que nous en avons une bonne idée, mais nous devons encore approfondir certains aspects. En Saskatchewan, qui possède 40 p. 100 des terres arables, l'industrie céréalière est dans une situation lamentable, qui est probablement pire que celle que doivent affronter les éleveurs de bovins.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Dobson : C'est une question très importante. Le secteur de l'agriculture fait face indubitablement à sa part de problèmes, particulièrement cette année. C'est la pire situation depuis que je suis dans ce domaine, c'est-à-dire depuis 32 ans.

Notre pays comporte des obstacles, particulièrement si vous vivez dans les Prairies. Vous êtes loin des ports. Il y a eu une conjugaison de nombreux problèmes. Les frais de transport sont très élevés, et l'ESB a compliqué le tout. Le prix des produits de base et des intrants constituent un autre obstacle. La dette agricole est un problème de fond. Je crois qu'elle s'établit à 13 milliards de dollars, uniquement en Alberta et qu'elle s'élève à près de 50 milliards pour l'ensemble du pays. Les choses deviendront très inquiétantes si les taux d'intérêt atteignent 10 p. 100. Avec les taux actuels, nous pouvons à peine joindre les deux bouts.

We will have to work together to get through these hard times. We do not like coming to the government for help, but if we do not have some stability to get through these times, it will be very difficult to become healthy when things do turn around. It is not hopeless, but it is very challenging.

I mentioned the initiative in Calgary. I commend the government for looking at long-term strategies to make this work. As someone said, if you caught your girlfriend's hand in the door, it is a bad time to ask her to marry you and slip the ring on her finger. That is a good analogy.

You have to have a relatively healthy industry before you can talk about long-term strategies. We will get there, but we all need to work together.

Senator Gustafson: Senator Peterson tells me that people in his area are cash renting their land just to cover their taxes. The same is true in my area. That is serious.

Why would the financial institutions lend money to support this industry when they can invest in India and China and get returns on their money in the 10 per cent to 20 per cent range?

The only entity left to help is government.

Mr. Dobson: We have always enjoyed and appreciated public support in agriculture, but we can never take that for granted.

Mr. Gauthier: I can speak from the perspective of being part of the management of the supply chain to farmers, because I work with co-operatives in Ontario. It is clear that in the last two years there has been a significant shift in producer credit requests to the co-ops. As suppliers of products, we have to supply credit terms. A significant number of producers and farmers are asking us for longer-term credit because they cannot cash flow. They are asking to buy their seed, fertilizers and fuel on terms extended to January and February, whereas it used to be 30 days to 60 days. More and more producers have lost the support of their banking or other credit programs, and they are now trying to extend their terms with us.

In the last two years, we have seen significant bad debt write-offs in the accounts receivables of our co-ops. Many producers are getting out of business and losing their equity and their entire life savings; they are bankrupt. Those people cannot pay their accounts to their co-ops. The co-ops are not the only ones suffering from this situation, but I see it in our business cycle. To me, it is a clear symptom that cash has dried up. These people have exhausted their resources.

Nous devons faire front commun pour vaincre ces épreuves. Nous n'aimons pas solliciter l'aide du gouvernement, mais si nous ne disposons pas d'une certaine stabilité pour traverser cette crise, nous pourrions très difficilement être prospères lorsque le scénario changera. La situation n'est pas désespérée, mais elle est très ardue.

J'ai parlé de l'initiative à Calgary. Je félicite le gouvernement pour avoir envisagé des stratégies à long terme pour aborder cette question. Comme quelqu'un l'a signalé, si vous refermez la porte sur la main de votre petite amie, ce n'est vraiment pas le moment de la lui demander, sa main, et de lui glisser l'anneau au doigt. C'est une bonne analogie.

Il faut avoir une industrie relativement prospère avant d'envisager les stratégies à long terme. Nous nous attaquerons à cette tâche, mais nous devons faire front commun.

Le sénateur Gustafson : Le sénateur Peterson m'apprend que, dans sa région, certains agriculteurs louent au comptant leurs terres uniquement pour payer leurs impôts. La même chose vaut dans ma région. C'est grave.

Pourquoi les établissements financiers prêteraient-ils de l'argent pour appuyer cette industrie alors qu'ils peuvent investir en Inde et en Chine pour obtenir un rendement variant entre 10 et 20 p. 100?

Il ne reste plus que le gouvernement auquel on peut recourir pour obtenir de l'aide.

M. Dobson : En agriculture, nous avons toujours pu compter sur les fonds publics et nous en sommes très reconnaissants, mais nous ne pouvons jamais tenir cela pour acquis.

M. Gauthier : Je peux parler d'après mon expérience à titre d'intervenant dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement pour le compte des agriculteurs, parce que je travaille avec les coopératives ontariennes. Il est évident que, au cours des deux dernières années, un changement important s'est manifesté par rapport aux demandes de crédit des producteurs aux coopératives. Comme fournisseurs, nous devons établir les conditions de crédit. Un nombre important de producteurs et d'agriculteurs nous demandent du crédit à plus long terme parce qu'ils n'ont pas les liquidités suffisantes. Ils demandent du crédit pour acheter les semences, les engrais et le carburant dans le cadre de prêts dont l'échéance est janvier et février au lieu des 30 à 60 jours habituels. De plus en plus de producteurs ne peuvent plus compter sur les banques ni sur les autres programmes de financement, et ils essaient de prolonger le terme des emprunts que nous leur consentons.

Au cours des deux dernières années, nos coopératives ont radié beaucoup de pertes pour mauvaises créances. Bien des producteurs cessent leurs activités et perdent leur avoir ainsi que les économies de toute leur vie. Ils font faillite. Ils ne peuvent plus rembourser leurs emprunts aux coopératives. Ces dernières ne sont pas les seules à souffrir d'une telle situation, mais c'est ce que je constate dans notre cycle économique. Cela m'apparaît comme un symptôme évident qu'il n'y a plus de liquidités. Ces personnes sont à court de ressources.

Those proud livestock producers, who have worked hard all their lives to earn a decent living and to earn their retirement, have lost everything. They are saying, "I can plant, but I cannot finance it. You have to stay with me until harvest or beyond." We have to ask them to give security, and not just normal credit terms. They need to put their farms on the line. Not even the banks will provide them that credit.

They are in a dilemma, and there are a lot more of them than there used to be. That is a risk for us as a supplier.

Senator Gustafson: I can confirm Mr. Gauthier's statement. In the last three weeks, I attended three farm sales that were basically bankruptcy sales. They were either selling out to try to save a little bit for their retirement or they had no choice; they were forced by the financial institutions to sell out.

The situation varies across the country. In Saskatchewan and Manitoba, statistics show that land prices went up 0.8 per cent, whereas in Alberta they went up 5 per cent. The only people buying land in my area are oilmen. Farmers cannot buy land.

The Chairman: Before thanking our witnesses, I will add one more issue that is hovering over the heads of everyone in Western Canada who is farming grain or raising cattle, and that issue is water. Water is a very big issue in my corner of Alberta. The issue of water is looming as our glaciers melt. We do not get much rain in our area and the glaciers are very important to our land.

Agriculture is a testy business. We admire your spirit and enthusiasm. This has been a wonderful session today. Thank you very much. We will keep in touch.

The committee adjourned.

Nos fiers éleveurs d'animaux de ferme ont tout perdu, alors qu'ils ont travaillé toute leur vie à la sueur de leur front pour gagner décentement leur vie et assurer leur retraite. Ils disent : « Je peux semer, mais je ne peux obtenir aucun crédit. Vous devez me faire confiance au moins jusqu'aux récoltes. » Vous devez leur demander de fournir des garanties; vous ne pouvez pas leur offrir simplement les conditions de crédit habituelles. Ils doivent donner leur exploitation agricole en garantie. Même les banques ne leur accorderont pas ce genre de crédit.

Ils se trouvent dans un dilemme, et ils sont beaucoup plus nombreux qu'avant. C'est un risque que nous courons comme fournisseur.

Le sénateur Gustafson : Je peux confirmer les propos de M. Gauthier. Au cours des trois dernières semaines, j'ai assisté à trois ventes d'exploitation agricole, dont la cause était essentiellement une faillite. On essayait de vendre pour tenter d'économiser un peu en vue de la retraite ou l'on était contraint à le faire par l'établissement financier.

La situation fluctue selon les régions. En Saskatchewan et au Manitoba, les statistiques montrent que le prix des terrains a augmenté de 0,8 p. 100, comparativement à 5 p. 100 en Alberta. Les seules personnes qui achètent des terrains dans ma région sont les pétroliers. Les agriculteurs ne le peuvent pas.

La présidente : Avant de remercier nos témoins, je voudrais aborder un autre problème qui constitue une épée de Damoclès suspendue au-dessus de la tête de tous les producteurs de céréales et éleveurs de bétail. Il s'agit de l'eau. L'eau pose un très grave problème dans ma région de l'Alberta. C'est un problème qui nous menace au fur et à mesure que nos glaciers fondent. Il ne tombe pas beaucoup de pluie dans notre région, et les glaciers sont très importants par rapport à nos terres.

L'agriculture est un secteur instable. Nous admirons votre enthousiasme et votre attitude. La séance d'aujourd'hui a été enrichissante. Merci infiniment. Nous nous en reparlerons.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Public Works and Government Services Canada –
Publishing and Depository Services
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –
Les Éditions et Services de dépôt
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESSES

Canadian Co-operative Association:

Claude Gauthier, Director;
Bill Dobson, Vice-president.

TÉMOINS

Canadian Co-operative Association :

Claude Gauthier, directeur;
Bill Dobson, vice-président.