



Second Session
Fortieth Parliament, 2009

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture and Forestry

Chair:

The Honourable PERCY MOCKLER

Tuesday, June 9, 2009
Thursday, June 11, 2009

Issue No. 6

Twelfth meeting on:

Current state and future
of Canada's forest sector

First (final) meeting on:

Bill C-29, An Act to increase the availability
of agricultural loans and to repeal the Farm
Improvement Loans Act

INCLUDING:

THE FIFTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Bill C-29)

APPEARING:

The Honourable Gerry Ritz, P.C., M.P.,
Minister of Agriculture and Agri-Food and
Minister for the Canadian Wheat Board

WITNESSES:

(See back cover)

Deuxième session de la
quarantième législature, 2009

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

Agriculture et des forêts

Président :

L'honorable PERCY MOCKLER

Le mardi 9 juin 2009
Le jeudi 11 juin 2009

Fascicule n° 6

Douzième réunion concernant :

L'état actuel et les perspectives d'avenir
du secteur forestier au Canada

Première (dernière) réunion concernant :

Le projet de loi C-29, Loi visant à accroître
la disponibilité des prêts agricoles et abrogeant la Loi
sur les prêts destinés aux améliorations agricoles

Y COMPRIS :

LE CINQUIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Projet de loi C-29)

COMPARAÎT :

L'honorable Gerry Ritz, C.P., député,
ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire
et ministre de la Commission canadienne du blé

TÉMOINS :

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

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

and

The Honourable Senators:

Baker, P.C.	* LeBreton, P.C.
Cordy	(or Comeau)
* Cowan	Lovelace Nicholas
(or Tardif)	Mahovlich
Duffy	Mercer
Eaton	Poulin
Housakos	Rivard

*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 Honourable Senator Fairbairn, P.C., replaced the Honourable Senator Carstairs, P.C. (*June 11, 2009*).

The Honourable Senator Duffy replaced the Honourable Senator Martin (*June 10, 2009*).

The Honourable Senator Carstairs, P.C., replaced the Honourable Senator Fairbairn, P.C. (*June 10, 2009*).

The Honourable Senator Housakos replaced the Honourable Senator Johnson (*June 10, 2009*).

The Honourable Senator Martin replaced the Honourable Senator Duffy (*June 10, 2009*).

The Honourable Senator Johnson replaced the Honourable Senator Housakos (*June 9, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Percy Mockler

Vice-présidente : L'honorable Joyce Fairbairn, C.P.

et

Les honorables sénateurs :

Baker, C.P.	* LeBreton, C.P.
Cordy	(ou Comeau)
* Cowan	Lovelace Nicholas
(ou Tardif)	Mahovlich
Duffy	Mercer
Eaton	Poulin
Housakos	Rivard

* 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 :

L'honorable sénateur Fairbairn, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Carstairs, C.P. (*le 11 juin 2009*).

L'honorable sénateur Duffy a remplacé l'honorable sénateur Martin (*le 10 juin 2009*).

L'honorable sénateur Carstairs, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Fairbairn, C.P. (*le 10 juin 2009*).

L'honorable sénateur Housakos a remplacé l'honorable sénateur Johnson (*le 10 juin 2009*).

L'honorable sénateur Martin a remplacé l'honorable sénateur Duffy (*le 10 juin 2009*).

L'honorable sénateur Johnson a remplacé l'honorable sénateur Housakos (*le 9 juin 2009*).

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, June 9, 2009:

Resuming debate on the motion of the Honourable Senator Duffy, seconded by the Honourable Senator MacDonald, for the second reading of Bill C-29, An Act to increase the availability of agricultural loans and to repeal the Farm Improvement Loans Act.

After debate,

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

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Duffy moved, seconded by the Honourable Senator Mockler, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

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

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 9 juin 2009 :

Reprise du débat sur la motion de l'honorable sénateur Duffy, appuyée par l'honorable sénateur MacDonald, tendant à la deuxième lecture du projet de loi C-29, Loi visant à accroître la disponibilité des prêts agricoles et abrogeant la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Duffy propose, appuyé par l'honorable sénateur Mockler, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, June 9, 2009
(15)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:25 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Cordy, Duffy, Eaton, Fairbairn, P.C., Johnson, Mahovlich, Mercer, Mockler, and Rivard (9).

In attendance: Mathieu Frigon, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, March 31, 2009, the committee continued its consideration of the current state and future of Canada's forest sector. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESS:

Export Development Canada:

Carl Marcotte, Vice-President, Resources Group.

Mr. Marcotte made an opening statement and answered questions.

At 7:30 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, June 11, 2009
(16)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:00 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Carstairs, P.C., Cordy, Eaton, Mahovlich, Mercer, Mockler, Poulin and Rivard (8).

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

In attendance: Jean-Denis Fréchette, Chief, Resources and Environment Section, and Mathieu Frigon, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 9, 2009, the committee began its consideration of Bill C-29, An Act to increase the availability of agricultural loans and to repeal the Farm Improvement Loans Act.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 9 juin 2009
(15)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 25, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Cordy, Duffy, Eaton, Fairbairn, C.P., Johnson, Mahovlich, Mercer, Mockler et Rivard (9).

Également présent : Mathieu Frigon, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 31 mars 2009, le comité poursuit son étude sur l'état actuel et les perspectives d'avenir du secteur forestier au Canada. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

Exportation et développement Canada :

Carl Marcotte, vice-président, Groupe des ressources.

M. Marcotte fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 19 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 11 juin 2009
(16)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Carstairs, C.P., Cordy, Eaton, Mahovlich, Mercer, Mockler, Poulin et Rivard (8).

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

Également présents : Jean-Denis Fréchette, chef de la Section des ressources et de l'environnement, et Mathieu Frigon, analyste, du Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 9 juin 2009, le comité entreprend l'étude du projet de loi C-29, Loi visant à accroître la disponibilité des prêts agricoles et abrogeant la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

APPEARING:

The Honourable Gerry Ritz, P.C., M.P., Minister of Agriculture and Agri-Food and Minister for the Canadian Wheat Board.

*WITNESSES:**Agriculture and Agri-Food Canada:*

Greg Meredith, Assistant Deputy Minister, Farm Financial Programs Branch;

Jody Aylard, Director General, Finance and Renewal Programs Directorate.

Justice Canada:

Éric P. LeBlanc, Legal Counsel, Legal Services.

The chair made an opening statement.

Mr. Ritz made an opening statement and, together with the witnesses, answered questions.

At 9 a.m., the committee suspended.

At 9:06 a.m., the committee resumed.

Pursuant to rule 96(7.1), it was agreed, with leave, that the committee dispense with clause-by-clause consideration of Bill C-29.

It was agreed that the bill be adopted without amendment.

It was agreed that the bill be reported to the Senate at the next sitting.

At 9:10 a.m., pursuant to rule 92(2)(e), the committee proceeded in camera to discuss a draft agenda.

At 9:17 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:**COMPARAÎT :*

L'honorable Gerry Ritz, C.P., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et ministre de la Commission canadienne du blé.

*TÉMOINS :**Agriculture et Agroalimentaire Canada :*

Greg Meredith, sous-ministre adjoint, Direction générale des programmes financiers pour l'agriculture;

Jody Aylard, directrice générale, Direction des programmes d'aide financière et de renouvellement.

Justice Canada :

Éric P. LeBlanc, avocat, Services juridiques.

Le président fait une déclaration.

M. Ritz fait une déclaration et, avec les témoins, répond aux questions.

À 9 heures, le comité suspend ses travaux.

À 9 h 6, le comité reprend ses travaux.

Conformément à l'article 96(7.1) du Règlement, il est convenu, avec permission des membres présents, de ne pas effectuer l'examen article par article du projet de loi C-29.

Il est convenu d'adopter le projet de loi sans amendement.

Il est convenu de faire rapport du projet de loi à la prochaine séance du Sénat.

À 9 h 10, conformément à l'article 92(2)e) du Règlement, le comité poursuit sa séance à huis clos pour discuter d'un projet d'ordre du jour.

À 9 h 17, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Josée Thérien

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, June 11, 2009

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

FIFTH REPORT

Your committee, to which was referred Bill C-29, An Act to increase the availability of agricultural loans and to repeal the Farm Improvement Loans Act has, in obedience to the Order of Reference of Tuesday, June 9, 2009, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 11 juin 2009

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

CINQUIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été renvoyé le projet de loi C-29, Loi visant à accroître la disponibilité des prêts agricoles et abrogeant la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles a, conformément à l'ordre de renvoi du mardi 9 juin 2009, examiné ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis.

Le président,

PERCY MOCKLER

Chair

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, June 9, 2009

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:25 p.m. to study on the current state and future of Canada's forest sector.

Senator Percy Mockler (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, I see we have a quorum. I will call this meeting to order.

I would like to welcome Mr. Carl Marcotte to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

[*English*]

My name is Percy Mockler. I am a senator from New Brunswick and chair of the committee.

At this point, I would ask the members of the committee who are present to introduce themselves. I ask the Deputy Chair, Senator Fairbairn, to begin.

Senator Fairbairn: Welcome. I am Senator Joyce Fairbairn from Lethbridge, Alberta.

Senator Mahovlich: I am Frank Mahovlich from Toronto, Ontario.

Senator Cordy: I am Senator Jane Cordy from Nova Scotia. Welcome to our committee.

Senator Eaton: I am Senator Nicole Eaton, a senator from Ontario.

Senator Johnson: I am Janice Johnson, a senator from Manitoba, replacing Senator Housakos from Montreal. I am happy to be here.

[*Translation*]

Senator Rivard: My name is Michel Rivard and I am a senator from Quebec.

[*English*]

Senator Duffy: I am Senator Mike Duffy from Prince Edward Island.

The Chair: The committee is continuing its study on the current state and future of Canada's forest sector. Since the beginning of our study, we have heard from many witnesses commenting on the difficulty the forest industries have in accessing credit. At the last meeting it was decided that we would hear from witnesses on that subject.

[*Translation*]

At the beginning of our study, we have heard from several witnesses commenting on the difficulty the forestry companies have in accessing credit.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 9 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 25 pour étudier l'état actuel et les perspectives d'avenir du secteur forestier au Canada.

Le sénateur Percy Mockler (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, je vois que nous avons le quorum. Je déclare donc la séance ouverte.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Carl Marcotte à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Traduction*]

Je m'appelle Percy Mockler. Je suis du Nouveau-Brunswick et je suis président du comité.

Je voudrais que les membres du comité qui sont ici se présentent eux-mêmes. Je voudrais que la vice-présidente, le sénateur Fairbairn, commence.

Le sénateur Fairbairn : Je vous souhaite la bienvenue. Je suis le sénateur Joyce Fairbairn de Lethbridge, en Alberta.

Le sénateur Mahovlich : Je suis Frank Mahovlich, de Toronto, en Ontario.

Le sénateur Cordy : Je suis le sénateur Jane Cordy, de la Nouvelle-Écosse. Soyez le bienvenu.

Le sénateur Eaton : Je suis le sénateur Nicole Eaton, de l'Ontario.

Le sénateur Johnson : Je suis Janis Johnson, un sénateur du Manitoba, et je remplace le sénateur Housakos, de Montréal. Je suis heureuse d'être ici.

[*Français*]

Le sénateur Rivard : Mon nom est Michel Rivard, sénateur de la région de Québec.

[*Traduction*]

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

Le président : Le comité poursuit son étude sur l'état actuel et les perspectives d'avenir du secteur forestier au Canada. Depuis le début de notre étude, nous avons entendu de nombreux témoins faire des commentaires sur les difficultés d'accès au crédit pour les entreprises forestières. À la dernière séance, nous avons décidé d'entendre des témoignages à ce sujet.

[*Français*]

Au début de notre étude, nous avons entendu plusieurs témoins nous parler des difficultés d'accès au crédit pour les entreprises forestières.

[English]

We welcome you here today, Mr. Marcotte, from Export Development Canada, Vice-President of the Resources Group. I now invite you to make your presentation. It will be followed by a question and answer session.

[Translation]

I would invite you to please commence.

Carl Marcotte, Vice-President, Resources Group, Export Development Canada: Thank you, Mr. Chair, and thank you to the members of the committee for the opportunity to speak with you today.

Your study is timely and important, given the challenges presented by the current economic environment.

[English]

Access to credit is vital for companies of all sizes, as I know you know well. As a Crown corporation, Export Development Canada, or EDC, plays an important role in helping Canadian companies obtain additional credit and protecting their businesses against the various risks they face in international affairs. This is our mandate. It is why the government created us 65 years ago.

What does EDC do? Briefly, we provide commercial financing solutions and a wide variety of insurance products to help companies invest and export around the world.

Specifically, we provide loans to foreign companies to help and encourage them to buy Canadian goods and services. We provide working capital facilities for exporters to help them meet the terms of those contracts. We provide loans to Canadian companies to help them invest overseas or abroad. We give guarantees to banks to help them do more for exporters and Canadian companies investing overseas as well. We offer insurance to protect Canadian companies against various business risks, including nonpayment of receivables and various political risks. We provide bonding services to help Canadian companies guarantee their performance under their contractual obligations. Finally, we have a small number of equity-type programs primarily in the high-tech sector.

We do all of this directly and in partnership with our many partners in the financial institutions and Canadian banks. We do it all on commercial terms — that is very important for us — without any annual appropriations from Parliament.

I will speak briefly on agriculture and forestry in order to contrast the two.

[Traduction]

Nous vous souhaitons la bienvenue, monsieur Marcotte. Vous représentez Exportation et développement Canada et vous êtes vice-président du Groupe des ressources. Je vous invite maintenant à faire votre exposé. Il sera suivi d'une période de questions.

[Français]

Je vous invite maintenant à prendre la parole.

Carl Marcotte, vice-président, Groupe des ressources, Exportation et développement Canada : Merci, monsieur le président et membres du comité, de me donner l'occasion de m'exprimer devant vous aujourd'hui.

Votre étude est importante et arrive à un bon moment étant donné les défis que présente l'environnement économique actuel.

[Traduction]

L'accès au crédit est, comme vous le savez, essentiel pour toutes les compagnies, quelle que soit leur envergure. À titre de société d'État, Exportation et développement Canada joue un rôle important pour aider les compagnies canadiennes à obtenir du crédit supplémentaire et pour les protéger contre les divers risques auxquels elles sont exposées dans le contexte des affaires internationales. C'est là notre mandat. C'est la raison pour laquelle le gouvernement du Canada l'a créée il y a près de 65 ans.

Que fait EDC? En gros, nous fournissons des solutions commerciales de financement et une vaste gamme de produits d'assurance pour aider les entreprises à investir et à exporter à l'échelle internationale.

Nous faisons notamment des prêts aux entreprises étrangères pour les aider et les encourager à se procurer des biens et des services au Canada. Nous fournissons aux exportateurs des prêts de fonds de roulement pour les aider à respecter les conditions de leurs contrats. Nous faisons également des prêts visant à aider les compagnies canadiennes à investir à l'étranger. Nous donnons des garanties aux banques pour les inciter à faire davantage pour les exportateurs et pour les entreprises canadiennes qui investissent également à l'étranger. Nous offrons des assurances qui couvrent les compagnies canadiennes contre divers risques commerciaux, notamment le non-paiement de comptes recevables et divers risques politiques. Nous fournissons des services de cautionnement qui aident les compagnies canadiennes à garantir l'exécution de leurs obligations contractuelles. Enfin, nous avons un petit nombre de programmes de participation au capital, surtout dans le secteur de la technologie de pointe.

EDC offre tous ces services directement ou en partenariat avec ses nombreux partenaires dans les institutions financières et banques canadiennes. Elle applique toujours des principes commerciaux — c'est très important pour elle — et ne reçoit pas de crédits parlementaires annuels.

Permettez-moi de parler brièvement du secteur agricole et du secteur forestier, afin de faire ressortir la différence entre les deux.

As we all know, the forestry sector is vital to Canada's economy. It is more than 2 per cent of GDP, and some 300 communities across the country, from coast to coast, count on this industry. It is highly dependent on international trade; most of what the industry produces is exported somewhere around the world.

The current economic downturn has created serious challenges for the industry and has forced companies of all sizes, from the very smallest to the very largest, to rethink their business model and restructure. We are seeing a great of financial restructuring in all companies of all sizes. This is primarily due to the increased competition from foreign producers, from the extraordinarily difficult reduction in demand for lumber and newsprint in the United States, and generally because of weak global demand for all aspects of what is exported in the industry.

The Canadian softwood lumber industry, in particular, is experiencing a dramatic change and very difficult economic conditions as a result of the collapse of the U.S. housing market.

At EDC, the forestry sector is one of our very largest and most important sectors. In 2008, we helped 534 different forestry companies export or invest overseas, which was a 12 per cent growth over the previous year. The total value of all the exports or investments we supported was over \$14 billion Canadian, across all of our various products.

This year, we have served almost 500 companies already. We will surpass what we served last year; we will do more for more companies and our volumes are on track to surpass last year's already.

By contrast, our perspective on agriculture is that the sector seems to be experiencing somewhat less difficulty. Prices for many commodities have dropped dramatically from last year's record highs but many are still generally above the long-term historical averages. EDC is very active in the horticultural industries, in all specialty crops and especially in the export of agricultural equipment and farm machinery, which is an important export sector for us. Over 400 Canadian companies in agriculture were supported last year and approximately \$1.6 billion of total support was provided.

While EDC's services are needed in good times, they are especially needed in difficult times. Our view is always that we must stretch to do more, to try to support more customers, in more creative ways, especially in difficult times. That is our goal for our customers.

In Canada's Economic Action Plan, EDC was given greater financial flexibility to do more in our traditional space with our customers. In addition, our mandate was expanded for two years to allow us to offer these same loans and insurance policies to companies that operate in the domestic market. Again, that is to try to help them do more.

Comme nous le savons tous, la foresterie est essentielle à l'économie canadienne. Elle représente plus de 2 p. 100 du PIB et quelque 300 communautés, d'un bout à l'autre du pays, comptent sur cette industrie. Elle est fortement tributaire du commerce international; la plupart de ses produits sont exportés quelque part dans le monde.

Le recul économique actuel a engendré de sérieux défis pour l'industrie et a forcé des entreprises de toutes tailles, des très petites aux très grosses, à repenser leur modèle de fonctionnement et à se restructurer. Nous sommes témoins d'une forte restructuration financière, principalement en raison de la concurrence accrue de producteurs étrangers, de la faiblesse extrême de la demande de bois d'œuvre et de papier journal aux États-Unis et, plus généralement, de la faiblesse de la demande mondiale pour tous les aspects des exportations de l'industrie.

L'industrie canadienne du bois d'œuvre subit actuellement une transformation radicale et connaît de très grandes difficultés économiques à la suite de l'effondrement du marché immobilier résidentiel aux États-Unis.

À EDC, la foresterie compte parmi les secteurs les plus importants. En 2008, nous avons aidé 534 entreprises forestières différentes à exporter ou à investir à l'étranger, ce qui a représenté une hausse de 12 p. 100 par rapport à l'année précédente. La valeur totale des exportations ou des investissements que nous avons financés a été supérieure à 14 milliards de dollars canadiens, pour nos différents produits.

Cette année, nous avons déjà servi près de 500 forestières. Nous dépasserons le nombre d'entreprises que nous avons servies l'année dernière; nous aiderons davantage d'entreprises et nos volumes d'activités sont déjà sur le point de dépasser ceux de l'année dernière.

Par contre, notre point de vue sur l'agriculture est que le secteur semble connaître un peu moins de difficultés. Les cours de nombreux produits ont fortement baissé par rapport aux records de l'an dernier mais, dans bien des cas, ils sont encore supérieurs aux moyennes historiques à long terme. EDC est très active dans le secteur horticole, dans toutes les cultures spéciales, et surtout dans l'exportation du matériel et de la machinerie agricoles, qui est un secteur important pour nous. Plus de 400 entreprises du secteur agricole canadien ont été soutenues l'année dernière et nous avons fourni de l'aide pour un montant total d'environ 1,6 milliard de dollars.

Les services d'EDC sont nécessaires lorsque l'économie marche bien, mais ils le sont particulièrement lorsque les temps sont durs. Nous estimons que nous devons nous appliquer à faire toujours plus, à aider davantage de clients de façons plus créatives, surtout lorsque les temps sont durs. C'est notre objectif pour nos clients.

Dans le contexte du Plan d'action économique du Canada, on a accordé encore plus de flexibilité financière à EDC pour lui permettre de faire davantage dans son espace traditionnel pour sa clientèle. En outre, son mandat a été prolongé de deux ans pour lui permettre d'offrir les mêmes prêts et les mêmes polices d'assurance aux entreprises actives sur le marché intérieur et ce, pour essayer de les aider à faire plus.

It is important to note that EDC operates in the commercial sphere, just like any bank. Like any bank, our customers must be credit-worthy, they must be recourse-worthy and we must believe in their business plan and understand how they will repay our loans over time.

EDC is, of course, bound by the regulations of Canada's various international trade agreements, such as the Softwood Lumber Agreement. Therefore, we cannot and do not provide any sorts of subsidies to any industry.

We feel we are doing to the maximum today what we can do for Canada's forestry and agricultural industries and, again, we are always stretching to do more. Primarily, we are helping forestry companies by helping their banks, providing guarantees and loans, lending beside those banks, providing guarantees to those banks to help them do more for our mutual customers. As well, we want to help to fill the gaps being created as foreign banks have left the marketplace. This is an important phenomenon since the crisis began last year, with a number of gaps being created. U.S. banks, especially, were required to retrench from the marketplace.

Our Accounts Receivable Insurance also provides significant cover to these exporters, providing them support for any losses in their export contracts — up to 90 per cent. While this insurance helps them sleep at night and allows them to perhaps more aggressively offer terms and conditions that are favourable to win more business and increase their sales, it also enables financing. As I am sure many of you know, companies in Canada generally borrow against their most liquid assets: Their accounts receivable. It is the easiest way for banks to finance companies. If your accounts receivables are in far-flung markets, they might not be very attractive to a banker.

If they are insured by EDC, the value and strength of those assets is significantly increased, even if they are insured by the private sector. Therefore, bankers can increase the margin and lend more against those receivables, if they are insured, and provide significant increases in working capital to those exporters.

We work closely with all our banking partners to try and stimulate this and ensure they are getting the maximum from our insurance.

As the economic downturn has taught us, Canadian companies — especially in this sector — need to diversify from our traditional markets. For the sector to remain competitive, now and in the future, they really need to break into more and new global supply chains. We are seeing many of our customers doing that already and they are prospering as a consequence. We are working

Il est important de noter qu'EDC évolue dans la sphère commerciale, comme toute autre banque et que, comme une banque, elle exige que ses clients soient solvables; elle doit avoir confiance dans leur plan d'affaires et comprendre comment ils rembourseront les prêts dans les délais.

EDC doit, bien entendu, se conformer aussi aux règlements des différents accords commerciaux internationaux du Canada, comme l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. Par conséquent, elle ne peut pas accorder de subventions, à quelque industrie que ce soit, et elle ne le fait pas.

Nous estimons qu'elle fait le maximum de ce qu'elle peut faire pour les secteurs forestier et agricole du Canada et elle s'efforce toujours de faire davantage. Elle aide surtout les forestières en aidant leurs banques, en offrant des garanties et des prêts, outre ceux que leur font déjà ces banques, et en offrant à celles-ci des garanties pour les inciter à faire davantage pour les clients communs. En outre, nous aidons à combler les vides créés par le départ du marché de certaines banques étrangères. C'est un phénomène important depuis le début de la crise, qui a créé un certain nombre de vides. Les banques américaines en particulier ont dû se retirer du marché.

Notre assurance comptes clients donne également une couverture importante à ces exportateurs en les aidant à couvrir les pertes dans le cadre de leurs contrats d'exportation; nous couvrons jusqu'à 90 p. 100 du coût. Cette assurance, qui les aide à dormir la nuit et leur permet peut-être d'offrir de façon plus agressive des conditions favorables pour décrocher davantage de contrats et accroître leur chiffre d'affaires, leur permet également de financer leurs activités. Comme un grand nombre d'entre vous le savent certainement, les entreprises canadiennes empruntent généralement en mettant leurs actifs les plus liquides en garantie : leurs comptes à recevoir. C'est le meilleur moyen qu'ont les banques de financer les entreprises. Si les comptes à recevoir sont sur des marchés très éloignés, ils ne sont peut-être pas très intéressants pour un banquier.

S'ils sont assurés par EDC, la valeur et la vigueur de ces actifs en sont considérablement accrues, même s'ils sont assurés par le secteur privé. Par conséquent, les banquiers peuvent accroître leur marge et faire des prêts plus importants avec ces comptes clients en garantie, s'ils sont assurés, et cela peut accroître considérablement les fonds de roulement de ces exportateurs.

Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires du secteur bancaire pour stimuler cette façon de procéder et veiller à ce qu'ils tirent le maximum de notre assurance.

Le recul économique nous l'a appris, les compagnies canadiennes — surtout celles de ce secteur — doivent se diversifier en dehors de nos marchés traditionnels. Pour que le secteur reste concurrentiel, aujourd'hui et à l'avenir, il doit pénétrer les chaînes d'approvisionnement mondiales d'un plus grand nombre de pays et de nouveaux pays. Beaucoup de nos

very closely with the forestry industry to try to stimulate their interests in overseas joint ventures and investments and to change their approach to how they work with different supply chains.

As a small example, working with trade commissioners from DFAIT this year, we are hosting a number of trade missions in Russia and Chile, which are major destination markets for a lot of Canadian forestry equipment and expertise. The goal of these missions is to introduce foreign buyers to Canadian capabilities and expertise, and hopefully stimulate some contractual arrangements.

[*Translation*]

We have a resources sector team dedicated to the forestry, agriculture and fisheries sector and foreign representatives located in these key emerging markets — we are well placed to leverage these relationships.

Thank you. I welcome your questions.

[*English*]

Senator Mercer: Thank you for being here. We are hoping that you can help us with some of the answers as we have certainly started to identify some of the problems.

The issue of diversification, what we are doing in the forestry industry, has been paramount in what we have talked about. People have been optimistic that, as we come out of this downturn, we will be better. However, I have not been convinced by anybody yet that, while we are in the downturn, we are taking the time to retool, not just at the plant level but at the sales level. It is at the sales level that our problem is located. We can produce just as well as anyone else in the world but, if we do not have people on the ground selling our products, we will be in trouble.

In our brief, you state that DFAIT and EDC are planning trade missions to China and Russia in the fall of 2009. That is important. I wish everyone well. I am more concerned, however, about the “feet on the ground” today, on a regular basis, in our embassies.

Are the people in our embassies being retrained to talk about the forestry sector in Canada in the future — not what it was in 2008 or at the beginning of 2009, but what it will look like at the end of 2010 or at the beginning of 2011, whenever it is we come out of this mess?

Mr. Marcotte: That is one of the key questions that we talk to our customers about, day in and day out. I am lucky to know most of the CEOs and CFOs of the major forestry companies and a lot of the mid-size ones. They are all customers, as you can well imagine, without giving away any secrets. We spend a lot of time listening to their needs and trying to understand where they see

clients le font déjà et voient leur entreprise prospérer en conséquence. Nous travaillons en très étroite collaboration avec le secteur forestier pour stimuler son intérêt dans les coentreprises et les investissements à l'étranger et modifier son approche pour ce qui est de travailler avec des chaînes d'approvisionnement différentes.

À titre d'exemple, en collaboration avec les délégués commerciaux du MAECI, nous organisons plusieurs missions commerciales en Russie et au Chili, qui sont des marchés de destination très importants pour une forte proportion du matériel et de l'expertise canadiens en foresterie. L'objectif est de présenter des acheteurs étrangers à des fournisseurs canadiens qui ont les capacités et l'expertise, dans l'espoir d'encourager quelques ententes contractuelles.

[*Français*]

Une de nos équipes sectorielles, l'équipe de ressources, se consacre à la foresterie, à l'agriculture et la pêche, et nos représentants à l'étranger travaillent sur place, dans ces pays émergents clés. Nous sommes donc bien équipés pour maximiser ces relations.

Je vous remercie de votre attention, et je répondrai à vos questions avec plaisir.

[*Traduction*]

Le sénateur Mercer : Merci d'avoir accepté notre invitation. Nous espérons que vous pouvez nous aider à trouver certaines réponses alors que nous avons déjà identifié certains problèmes.

La question de la diversification, ce qu'on est en train de faire dans l'industrie forestière, a occupé une place très importante dans nos discussions. Les gens ont bon espoir qu'après cette crise, la situation s'améliorera. Cependant, personne ne m'a encore convaincu de ce que, en pleine crise, nous prenons le temps de nous rééquiper, et pas seulement au niveau des usines, mais aussi à celui des ventes. C'est au niveau des ventes que se situe notre problème. Nous pouvons produire tout aussi bien que n'importe quel autre pays mais, si nous n'avons pas sur place des personnes pour vendre nos produits, nous aurons des difficultés.

Dans votre mémoire, vous dites que le MAECI et EDC planifient des missions commerciales en Chine et en Russie pour l'automne 2009. C'est important. Je vous souhaite bonne chance à tous. Je suis toutefois davantage préoccupé au sujet de la présence actuelle sur place, de façon régulière, dans nos ambassades.

Les employés de nos ambassades suivent-ils une formation spéciale pour donner de l'information sur l'avenir du secteur forestier canadien — pas sur ce qu'il était en 2008 ou au début de 2009, mais sur l'aspect qu'il aura en 2010 ou au début de 2011, quand nous nous serons sortis de ce marasme?

M. Marcotte : C'est une des principales questions que nous abordons constamment avec nos clients. J'ai de la chance de connaître la plupart des PDG et des directeurs financiers des grandes forestières et d'un grand nombre d'entreprises de taille moyenne. Ce sont tous des clients, comme vous pouvez l'imaginer aisément, sans vouloir révéler de secrets. Nous avons consacré

opportunities. We proactively work with them in those markets to uncover other ways we can provide the financial support to help make those opportunities happen.

Many of the companies are aggressively looking overseas in the kinds of ways you are thinking about. As a small commercial for the Trade Commissioner Service, every market I have been to where there are forestry activities is well informed of the Canadian capabilities, whether it is in equipment for saw mills on a smaller scale or whether it is major companies looking for joint ventures or partnerships.

I would say that the skills are there. I would say most of the Canadian companies have put a strong reliance on the U.S. market. They will admit that themselves. It is a great place to sell when things are going well and they have tended to focus on that.

Many of the West coast players have put a large effort into diversifying into Korea, China and other parts of Asia. In difficult times, they have found they have had to retrench to some extent. Many of the companies actually take full advantage of all the various market development programs that DFAIT has put into place. They have put quite a lot their own money into the efforts to diversifying and developing those markets. Many of those markets are not familiar with wood frame construction so there is some missionary work to do in those markets to help people understand how you build with lumber.

Most of the aggressive companies are doing that, but their balance sheets have been so constrained over the last few years. We have begun to realize that this crisis for them did not start last December but in 2006, as you well know. They have been trying to get through the last three years and are finding it ever more difficult.

Senator Mercer: You talked about people on the West Coast having looked at this. I want to switch you to the East Coast, where Senator Cordy and I come from. Going through the Suez Canal, the Port of Halifax is closer to the southern part of China, all of India and Indonesia than are the ports on the West Coast. When they finally expand the Panama Canal, the West Coast ports will be closer. Certainly, we are closer than other East Coast ports and closer than the West Coast ports as well.

I am not suggesting that EDC will have the answer to all of the questions but they would be part of the mix, and that is why I am asking you. Is there a coordinated effort to look at the country as a whole and begin to market lumber from British Columbia and Alberta, as well as products that are produced in Eastern Canada. We are mainly in pulp and paper but we have many other products that we can offer through Nova Scotia, New Brunswick,

beaucoup de temps à être à l'écoute de leurs besoins et à essayer de comprendre les occasions qu'ils perçoivent. Nous travaillons préventivement avec eux sur les marchés concernés afin de découvrir d'autres possibilités de leur fournir un soutien financier pour les aider à saisir ces occasions.

De nombreuses entreprises du secteur cherchent activement à l'étranger des débouchés du type de ceux auxquels vous pensez. En ma qualité de petit représentant commercial du Service des délégués commerciaux, j'ai constaté que, sur tous les marchés que j'ai visités où il y a des activités forestières, on est bien informé sur les capacités canadiennes, que ce soit dans le secteur de l'équipement pour les scieries, à une petite échelle, ou qu'il s'agisse des grandes compagnies qui sont à la recherche de coentreprises ou de partenariats.

Je pense que les capacités existent. J'estime que la plupart des entreprises canadiennes ont compté beaucoup sur le marché américain. Elles le reconnaissent elles-mêmes. C'est un excellent marché pour vendre ses produits lorsque la conjoncture est favorable et elles ont eu tendance à se concentrer sur ce marché.

Un fort pourcentage des intervenants de la côte Ouest ont déployé des efforts considérables pour se diversifier et trouver des débouchés en Corée, en Chine et dans d'autres régions du monde. En période de crise, ils ont constaté qu'ils devaient amorcer un certain repli. Un grand nombre d'entreprises tirent en fait pleinement parti de tous les différents programmes de développement de marchés que le MAECI a mis en place. Elles ont investi elles-mêmes des fonds dans des efforts de diversification et de développement de ces marchés. Un grand nombre de ces marchés ne connaissent pas très bien la construction à ossature en bois et, par conséquent, les missions ont du travail à faire sur ces marchés pour aider les personnes qui pourraient être intéressées à comprendre comment se construit une maison avec du bois.

La plupart des entreprises très dynamiques le font, mais leur bilan financier a été très réduit au cours des dernières années. Nous nous rendons compte du fait que, pour elles, cette crise n'a pas débuté en décembre dernier, mais en 2006, comme vous le savez très bien. Elles ont essayé de survivre au cours des trois dernières années et ont de plus en plus de difficulté à y arriver.

Le sénateur Mercer : Vous dites que les intervenants de la côte Ouest ont examiné cette option. Je voudrais qu'on passe à la côte Est, d'où nous venons, le sénateur Cordy et moi. Si on passe par le canal de Suez, le port de Halifax est plus proche du Sud de la Chine, de l'Inde et de l'Indonésie que les ports de la côte Ouest. Lorsque les travaux d'élargissement du canal de Panama seront terminés, les ports de la côte Ouest seront plus proches. Nous sommes en tout cas plus proches que d'autres ports de la côte Est et aussi que les ports de la côte Ouest.

Je ne veux pas dire qu'EDC aura la réponse à toutes les questions, mais elle interviendra probablement, et c'est pourquoi je vous pose la question. Coordonne-t-on les efforts pour adopter une tactique pancanadienne et commercialiser les produits de l'est du Canada en même temps que le bois d'œuvre de la Colombie-Britannique et de l'Alberta? Nous produisons surtout de la pâte à papier, mais nous pouvons offrir de nombreux autres produits par

Quebec and Northern Ontario. We have many products and many potential products, given our resources. I am not as interested in shipping raw materials to India, China and Indonesia for manufacture and shipment of products to sell to us. I would rather see some joint ventures here so that we can add value to the process. We cannot be simply the hewers of wood and drawers of water for the world. We have to figure how to get out of this mess. Is there a master plan? Is DFAIT or someone else helping to bring everyone together?

Mr. Marcotte: In my experience, I have seen the major producers working closely on port development, for example the Port of Churchill, Manitoba, as a more direct route to Russia. DFAIT has looked at a number of investments as well as the major companies. They are working in a coordinated way. Certainly, our friends in a large family-owned company on the East Coast are aggressively and actively selling around the world. There is a lot of activity. Where it works for them is business people. I do not know that there is a consistent lobby among all parts of the industry, which is a bit fragmented in different parts of the country.

Senator Mercer: I understand the fragmentation because it is all private enterprise. I know that the family to which you referred is the Irvings in New Brunswick. They are competitive with people around the world. One of the things that “we,” meaning the government, bring to the table, is a pan-Canadian view to sell lumber that might be harvested in Cape Breton, or Grand Falls, New Brunswick, or Maniwaki, Quebec.

I am concerned that there does not seem to be a coordinated effort. I appreciate the work that EDC does; and I am not being critical. However, I am looking for an answer.

Mr. Marcotte: It is probably a bit out of our ballpark.

Recently, we met with the CEOs of all the member companies of the Forestry Products Association of Canada. We attended the CEO breakfast. Of 18 or 19 member companies, 17 of the CEOs were at the meeting. While I was listening to them discuss their issues, I realized that they are quite in sync across the country. They are competitors in most respects but they have a great deal of respect for one another. They work together in certain areas where they have a common interest. I was surprised to see how much they have in common and how well they work together. I was delighted to see the camaraderie among them and their strong single voice.

le biais de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, du Québec et du Nord de l'Ontario. Grâce à nos ressources, nous avons de nombreux produits et aussi de nombreux produits potentiels. Ça ne m'intéresse pas beaucoup d'expédier de la matière première vers l'Inde, vers la Chine et vers l'Indonésie pour que ces pays la transforment et expédient des produits finis pour nous les vendre. Je préférerais que nous formions des coentreprises pour pouvoir ajouter de la valeur au processus. Nous ne pouvons plus rester les bûcherons et les porteurs d'eau que nous étions pour les autres pays. Nous devons chercher un moyen de nous sortir de ce marasme. Y a-t-il un plan directeur? Est-ce que le MAECI ou un autre organisme aide à rassembler tous les intervenants?

M. Marcotte : J'ai vu de gros producteurs travailler en étroite collaboration au développement de ports, par exemple à celui de Churchill, au Manitoba, pour ouvrir une voie maritime plus directe vers la Russie. Le MAECI a examiné plusieurs investissements et les grandes compagnies aussi. Ils coordonnent leurs efforts. Nos amis d'une grande entreprise familiale de la côte Est font preuve de beaucoup de dynamisme et vendent activement à l'échelle mondiale. L'activité est intense. Où cela fonctionne pour eux, c'est au niveau des gens d'affaires. Je ne connais pas de lobby cohérent regroupant tous les différents secteurs de l'industrie, qui est quelque peu fragmentée et partagée entre différentes parties du pays.

Le sénateur Mercer : Je comprends la fragmentation, car il s'agit uniquement d'entreprises privées. Je sais que la famille à laquelle vous avez fait allusion, ce sont les Irving, du Nouveau-Brunswick. Ils sont concurrentiels à l'échelle mondiale. Une des choses que nous, c'est-à-dire le gouvernement, apportons à la discussion, c'est une perspective pancanadienne, afin de vendre du bois d'œuvre qui pourrait avoir été récolté au Cap-Breton, ou à Grand Falls, au Nouveau-Brunswick, ou encore à Maniwaki, au Québec.

Le fait qu'il ne semble y avoir aucune coordination des efforts me préoccupe. J'apprécie le travail que fait EDC et je ne critique pas. Je voudrais toutefois avoir une réponse.

M. Marcotte : C'est probablement en dehors de notre ressort.

Dernièrement, nous avons rencontré les PDG de toutes les entreprises membres de l'Association des produits forestiers du Canada. Nous avons assisté au petit déjeuner des PDG Dix-sept des PDG des 18 ou 19 compagnies membres de l'association assistaient à la rencontre. Alors que je les écoutais discuter de leurs problèmes, je me suis rendu compte qu'ils étaient très synchronisés, dans l'ensemble du pays. Ce sont des concurrents à tous les égards, mais ils éprouvent un grand respect mutuel. Ils travaillent ensemble dans certains domaines, là où ils ont des intérêts communs. J'ai été étonné de constater tout ce qu'ils avaient en commun et à quel point ils collaboraient efficacement. J'ai été ravi de voir l'esprit de camaraderie qui régnait entre eux et de constater que, lorsqu'ils intervenaient, c'était à l'unisson.

Senator Eaton: Mr. Marcotte, in your presentation you explained that you act very much as a bank. In these rather tough times for the forestry sector, have you found restrictions on what you are able to do?

Mr. Marcotte: As you know, we operate with a commercial mandate on commercial terms and conditions. The area where we can add a great deal more capacity is in taking more risk and holding it for longer. We do not have to maximize profit as a private sector financial institution might have to do. We seek to maximize outcomes and to support companies and do more for them. We have such a large balance sheet and such a spread of risk that we can take more risk and hold it longer. That is the value we bring to the bankers.

Our banking partners tell us about the gaps, where we try to fill in and do whatever we can to keep the credit flowing. With the depth of the crisis that was 2.5 years in the making, when everything else hit in September, many banks found it difficult because of the way the analysts treat them and the way many people look at the banks. The sector was viewed as so risky that many banks felt they had to cut back and restrict lending. It is a necessary part of how they manage their businesses. Many foreign banks decided to disappear quickly. It was difficult for them to stay in the market place.

Generally, the goal we have this year is to work with them to find those gaps. Even though we are trying to do that, there are certain limitations we cannot overcome. The markets have been so decimated for certain products and have disappeared for other products. That is why we have seen the retrenchments of some of the factories and mills in certain areas. They have no customers and, therefore, no revenues and cannot handle such a debt load. Working with the banks and BDC, we are trying carefully to balance the needs of companies to get them through what we perceive as a significant trough to next year when hopefully sales will increase.

We are trying to get them to position themselves to be lower cost producers as markets start to return next year. Our goal with our banking partners and BDC is to try to get all of the companies with the right business plan through this trough period.

Senator Eaton: I understand that you are not there to restructure. If I am in pulp and the market has disappeared, it is not your mandate to help me to restructure.

Le sénateur Eaton : Monsieur Marcotte, dans votre exposé vous avez expliqué que vous jouiez en très grande partie le rôle d'une banque. En ces temps plutôt difficiles pour le secteur forestier, avez-vous constaté que votre liberté d'action était sujette à certaines restrictions?

M. Marcotte : Comme vous le savez, nous avons un mandat commercial et avons par conséquent des conditions de type commercial. Le domaine dans lequel nous pouvons ajouter beaucoup de capacité est en prenant davantage de risques et en le faisant pour de plus longues périodes. Nous ne sommes pas obligés de maximiser les profits comme le ferait peut-être une institution financière privée. Nous cherchons à maximiser les résultats et à soutenir les compagnies en faisant davantage pour elles. Nous avons un bilan financier et une dilution des risques tels que nous pouvons prendre davantage de risques et pour plus longtemps. C'est la valeur que nous apportons aux banquiers.

Nos partenaires du secteur banquier nous mettent au courant des vides et nous essayons d'intervenir et de faire notre possible pour maintenir le flux du crédit. Compte tenu de la profondeur de la crise qui se préparait depuis deux ans et demi, lorsque tout le reste a flanché, au mois de septembre, de nombreuses banques ont éprouvé de la difficulté à cause de la façon dont les analystes les traitent et de la perception qu'on de nombreuses personnes à leur égard. Le secteur a été considéré comme présentant un tel risque que de nombreuses banques ont ressenti le besoin de réduire et de restreindre les prêts. C'est un aspect nécessaire de leur façon de gérer leurs affaires. De nombreuses banques étrangères ont décidé de disparaître sans plus tarder. C'était devenu difficile pour elles de rester sur le marché.

D'une façon générale, notre objectif pour cette année est de collaborer avec elles pour combler ces vides. Bien que c'est ce que nous sommes en train de faire, il y a certaines restrictions auxquelles nous n'arrivons pas à échapper. Les marchés ont été décimés pour certains produits et ils ont complètement disparu pour d'autres. C'est la raison pour laquelle plusieurs fabriques et scieries ont dû amorcer un repli dans certaines régions. Elles n'ont pas de clients et, par conséquent, pas de recettes; elles ne peuvent donc pas assumer une telle dette. En collaboration avec les banques et avec la Banque de développement du Canada (BDC), nous nous efforçons d'équilibrer les besoins des compagnies pour leur permettre de survivre à ce que nous percevons comme une crise importante, jusqu'à l'année prochaine, date à laquelle nous espérons que les ventes augmenteront.

Nous tentons de les aider à se positionner de façon à devenir des productrices à faible coût à la reprise des marchés, l'année prochaine. Notre objectif avec nos partenaires du secteur bancaire et la BDC est d'essayer de permettre à toutes les compagnies du secteur de traverser cette période de crise avec un plan d'affaires approprié.

Le sénateur Eaton : Je crois comprendre que vous n'êtes pas là pour les restructurations. Si je suis dans le secteur de la pâte et que le marché a disparu, n'avez-vous pas pour mission de m'aider à restructurer mon entreprise?

Mr. Marcotte: That is correct. We will meet with those companies frequently and talk to them about finding the right financial adviser to help with a restructure. If they immediately need to restructure their debt, we can be there along with BDC. We meet with them and talk about it but they have to re-jig their business plan on their own.

Senator Eaton: Do you see a need for an organization like yours to help with innovation, such as university research, and help a company take it to market?

Mr. Marcotte: I used to work in the high-tech industry many years ago. There is a real sense of innovation in this industry in areas such as biomass and cogeneration facilities that reduce costs and eco-environmental footprints. There is a tremendous amount going on from what we can see. However, interesting plans had to be shelved for the interim because of this economic crisis.

Senator Eaton: It is not an organization.

Mr. Marcotte: There might not be enough capital or the timing might be wrong to invest when sales are in such a dramatic slump.

Senator Eaton: Is there an organization like yours within the federal government to help deal with access to credit, export and import if you have a good plan.

Mr. Marcotte: BDC has a significant venture capital program. For a small exporter, BDC is a great place to go, aside from the traditional private sector venture capitalists. However, I am sure that any entrepreneur in Canada would say that there is not enough in Canada.

It is probably no different in this sector, but the companies that are doing well are still investing, and I find that amazing.

Senator Fairbairn: We are very glad you are here. You are very up and ready. It seems that there is a huge challenge, but you are having one heck of a good time responding to it.

Mr. Marcotte: We are very busy. Thank you.

Senator Fairbairn: When you speak about traveling, could you give us an idea of exactly who you are traveling with? Does it include various people from different parts of our country, not just in terms of the federal and provincial and territorial government, but the kind of people who are working in it? These kinds of events seem to rise up and get going, not all the time but very often, in different areas of trade and business. No matter what the difficulties, just by getting the right people with the right attitudes and the right plans very often sends things shooting up.

M. Marcotte : C'est exact. Dans ce cas, nous nous réunissons fréquemment avec les représentants de ces entreprises pour discuter avec eux, afin de trouver le conseiller financier qui peut les aider à se restructurer. Si elles ont besoin de restructurer leur dette tout de suite, nous pouvons les aider avec la BDC. Nous nous réunissons et discutons des possibilités, mais elles doivent remanier elles-mêmes leur plan d'affaires.

Le sénateur Eaton : Pensez-vous qu'il y ait pour un organisme comme le vôtre un besoin d'aider en matière d'innovation, notamment dans le domaine de la recherche universitaire, et d'aider une entreprise à la transposer en produits commerciaux?

M. Marcotte : Je travaillais dans le secteur de la haute technologie il y a de cela des années. On ressent un besoin réel d'innovation dans ce secteur, dans des domaines comme la biomasse et les usines de cogénération qui réduisent les coûts et les empreintes éco-environnementales. Il y a apparemment une activité intense dans ce domaine. Cependant, certains projets intéressants ont dû être abandonnés provisoirement en raison de la présente crise économique.

Le sénateur Eaton : Ce n'est pas un organisme.

M. Marcotte : Il n'y aurait peut-être pas suffisamment de capital ou le moment serait peut-être mal choisi pour investir à un moment où les ventes se sont effondrées.

Le sénateur Eaton : Y a-t-il un organisme comme le vôtre dans la fonction publique fédérale dont le rôle est de faciliter l'accès au crédit, les exportations et les importations si l'entreprise a un bon plan d'affaires.

M. Marcotte : La BDC a un important programme capital-risque. Pour un petit exportateur, la BDC est un très bon organisme auquel s'adresser, à part les pourvoyeurs traditionnels de capital-risque du secteur privé. Je suis toutefois certain que n'importe quel entrepreneur canadien pense qu'il n'y en a pas assez au Canada.

Ce n'est probablement pas différent dans ce secteur, mais les entreprises qui s'en tirent bien continuent d'investir, ce que je trouve étonnant.

Le sénateur Fairbairn : Nous sommes très heureux que vous ayez accepté notre invitation. Vous êtes en grande forme. Un énorme défi se pose, mais vous semblez y réagir avec beaucoup d'enthousiasme.

M. Marcotte : Nous sommes très occupés. Merci.

Le sénateur Fairbairn : Vous signalez que vous faites des voyages, mais pourriez-vous nous donner une idée précise du type de personnes avec lesquelles vous voyagez? Cela inclut-il des personnes de différentes régions du pays et pas seulement des représentants du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux ou territoriaux, mais aussi des personnes du secteur? Ces types d'événements semblent être courants — il n'y en a pas tout le temps, mais très souvent — dans différents domaines du commerce et des affaires. Peu importent les difficultés, le fait d'être accompagné de personnes qui ont la bonne attitude et qui ont des plans appropriés relance très souvent les affaires.

Could you give us any examples of how this has been done with you and more specifically about where you are going with your groups? It is a terrific way of doing it if the temperature is right. You seem to have the attitude that, come heck or high water, you will make it right.

Mr. Marcotte: Thank you very much, senator. That is exactly how we would describe ourselves, as seeking ways to add extra value to our customers. Selling them products and services is terrific and we get high customer satisfaction scores. We seek to do as much of that as possible. It is the extra little value-adds that really lock in long-term partnerships, and we are always trying to position ourselves as a trusted adviser, trusted partner to our customers. Matchmaking, to use that word, is what we seek to do more often than not in most developing markets.

About a dozen years ago we started opening foreign representations by putting EDC employees in posts around the world, in consulates and embassies around the world. We have about 20 such people scattered about in key emerging markets, and they provide a focus or linchpin to help exporters understand the key markets better and as a way for us to develop the right opportunities to matchmake.

I will give you a couple of quick examples. In agricultural equipment, we probably work with the top 30 companies in that sector. Once or twice a year we organize simple matchmaking cocktail parties, for lack of a better phrase, with Kazakhstan, Russia and Ukraine. These are top markets for those companies because they have the same farming conditions and the countries desperately want Canadian equipment. We work with local partners and local bankers that we know well to arrange for key distributors or key buyers or up-and-coming corporate entities now assembling large farm areas to come together and meet with us. They wish to do so because they understand the type of financial benefit they might obtain by meeting us and getting to know us and buying from Canada. We simply get them together at a trade show or whatever the venue or opportunity might be and introduce them to Canadian companies.

We did this successfully for agricultural equipment in Russia last October. We invited 75 people, about half and half Russian and Canadian companies. We had 220, and we used up all the wine in this restaurant in the course of an evening. We actually had a number of livestock exporters come by as well, trying out this trade show for the first time.

Senator Fairbairn: I am from Alberta, so we want to know about that.

Avez-vous quelques exemples pour montrer comment vous avez procédé et plus précisément où vous allez avec vos groupes? C'est une excellente façon de procéder quand le moment est propice. Vous semblez adopter l'attitude suivante : vous êtes déterminé à faire ce qu'il y a à faire, contre vents et marées.

M. Marcotte : Merci beaucoup, sénateur. C'est exactement ainsi que nous nous décrivons : nous cherchons des possibilités de donner de la valeur ajoutée à nos clients. C'est formidable de leur vendre des produits et des services et nous enregistrons un haut degré de satisfaction de la part de notre clientèle. Nous cherchons à le faire dans toute la mesure du possible. Ce sont toutefois les petits extras qui permettent de sceller des partenariats à long terme et nous nous appliquons toujours à nous positionner auprès de notre clientèle comme des conseillers et comme des partenaires dignes de confiance. Nous jouons le plus souvent le rôle de « marieurs », en quelque sorte, sur la plupart des marchés en développement.

Il y a une douzaine d'années, nous nous sommes mis à établir une représentation à l'étranger en plaçant des employés d'EDC dans des missions à travers le monde, dans des consulats et des ambassades. Nous avons une vingtaine d'employés disséminés dans les principaux marchés émergents; ils forment un point focal ou un pivot, dont le but est d'aider les exportateurs à mieux connaître les marchés clés; c'est en outre pour nous une bonne façon de développer des possibilités appropriées de jouer le rôle de « marieurs ».

Voici rapidement quelques exemples. Dans le secteur du matériel agricole, nous collaborons probablement avec les 30 entreprises principales. Une ou deux fois par an, nous organisons de simples cocktails pour « faire des mariages », faute d'expression plus appropriée, avec le Kazakhstan, la Russie et l'Ukraine. Ce sont d'excellents marchés pour ces entreprises, car les conditions agricoles y sont semblables aux nôtres et ces pays tiennent beaucoup à avoir du matériel canadien. Nous collaborons avec des partenaires et des banques locaux que nous connaissons bien pour réunir des distributeurs ou des acheteurs clés ou des entreprises à l'avenir prometteur qui rassemblent de vastes propriétés agricoles et pour qu'ils nous rencontrent. Ils le souhaitent, car ils comprennent le type d'avantages financiers qu'ils pourraient en tirer en nous rencontrant, en apprenant à nous connaître et en achetant des produits canadiens. Nous les rassemblons tout simplement dans le cadre d'une foire commerciale ou de tout autre événement ou occasion, et nous les présentons à des entreprises canadiennes.

Nous l'avons fait avec succès au mois d'octobre dernier, en Russie, en ce qui concerne le matériel agricole. Nous avons invité 75 personnes, environ moitié représentants d'entreprises russes et moitié représentants d'entreprises canadiennes. Nous avons eu une participation de 220 personnes et nous avons consommé tout le vin qui se trouvait dans le restaurant de l'établissement où nous étions, dans le courant de la soirée. Plusieurs exportateurs de bétail y ont participé également, pour faire un premier essai dans le cadre de cette foire commerciale.

Le sénateur Fairbairn : Je suis de l'Alberta et je voudrais par conséquent avoir des informations à ce sujet.

Mr. Marcotte: They made a number of sales on the spot. They were just thrilled.

It helps us expand our networks of contacts and provides a little extra value to the exporters to say, you can work with us and get products and services from us which hopefully will be helpful to you. We will also work with you to try to help you expand and find buyers in key markets. There is nothing official and nothing we will charge you for, but it is part of the EDC family that we will try to find ways to work with you in your key markets.

It is the same in forestry, with these missions in Russia and Chile. We know the key buyers in those markets very well. We have lent to them before because they have purchased Canadian equipment before. In Chile, we have a 30-year relationship with two of the largest players. Because of that relationship, we can pull in missions, encourage them to come to events with us. In the case of Chile, we have registered about 40 Canadian companies from across the country who make sawmilling equipment and provide professional services, things of that nature, for those industries. They are all coming down for four days, and they have a captive audience of the four largest players in Chile who have agreed to sit for a day and bring their procurement people, because they know us well. We will buy the food and organize the hotel rooms and allow them to come in for two days and give those exporters a chance to showcase what they can do.

It is the same thing in fisheries. The Boston Seafood Show or the Brussels seafood shows are the biggest in the world. Through our contacts, we support almost all the lobster exporters in Canada. We know most of the lobster buyers in the U.S., so we get them together in a room at the Boston Seafood Show and allow the smaller exporters to have a chance to meet some of the key buyers. We try to do that around the world. All industries and sectors at EDC do this on a regular basis in partnership with trade commissioners and so forth.

Senator Fairbairn: Are people from government or people from Parliament involved in that? Second, what about China and East Asia?

Mr. Marcotte: Yes, actually. China is very much a major market for this. We have some restrictions as to how much direct financing we can do onshore in mainland China. A lot of the financing we do is through Hong Kong or Taiwan, but we do as much matchmaking, if not more. Medical equipment devices and all sorts of different industry subsectors are big for us there.

M. Marcotte : Ils ont fait plusieurs ventes sur place. Ils étaient absolument ravis.

Cela nous aide à élargir nos réseaux de contacts et apporte une certaine valeur ajoutée aux exportateurs qui peuvent ainsi faire savoir à d'éventuels clients que ceux-ci peuvent travailler avec eux et leur acheter des produits et des services, qui leur seront utiles. Nous collaborons également avec les entreprises pour les aider à prendre de l'expansion et à trouver des acheteurs sur les marchés clés. Cela n'a rien d'officiel et on ne leur facture pas nos services, mais cela fait partie des services d'EDC de trouver des possibilités de travailler avec ces entreprises sur leurs marchés clés.

La situation est la même dans le secteur forestier, avec les missions que nous avons organisées en Russie et au Chili. Nous connaissons les acheteurs clés dans ces domaines également. Nous leur avons déjà fait des prêts, car ils ont déjà acheté de l'équipement canadien. Au Chili, nous entretenons depuis une trentaine d'années des relations avec deux des principaux intervenants. Grâce à ces relations, nous pouvons organiser des missions et encourager les représentants des entreprises à participer aux événements avec nous. Dans le cas du Chili, nous avons enregistré une quarantaine d'entreprises canadiennes des différentes régions du pays qui font de l'équipement pour les scieries et offrent notamment des services professionnels pour ces secteurs. Ils viennent pour quatre jours et ont un auditoire captif composé des quatre principaux intervenants chiliens qui ont accepté de venir passer une journée et d'amener leurs responsables des achats, car ils nous connaissent bien. Nous fournissons les repas et organisons les chambres d'hôtel, puis nous invitons ces exportateurs à venir passer deux jours avec nous pour leur donner l'occasion de se faire connaître.

Nous procédons de la même façon dans le domaine des pêches également. Le Boston Seafood Show ou le Salon des fruits de mer de Bruxelles sont les plus importants au monde. Grâce à nos contacts, nous appuyons presque tous les exportateurs de homard canadiens. Nous connaissons la plupart des acheteurs de homard américains; par conséquent, nous les réunissons dans une pièce au Boston Seafood Show et donnons l'occasion aux petits exportateurs de rencontrer certains de ces acheteurs clés. Nous essayons de procéder ainsi à l'échelle mondiale. Toutes les industries et tous les secteurs d'EDC le font régulièrement, avec notamment le concours des délégués commerciaux.

Le sénateur Fairbairn : Est-ce que des représentants du gouvernement ou du Parlement y participent? Ensuite, que se passe-t-il en ce qui concerne la Chine et l'Asie de l'Est?

M. Marcotte : Ah oui. La Chine est un marché très important dans ce domaine. Nous avons certaines restrictions en ce qui concerne le montant du financement que nous pouvons faire à l'étranger, notamment en Chine continentale. Une forte proportion du financement que nous faisons passe par Hong Kong ou par Taiwan, mais nous faisons autant de mariages, voire plus. Le secteur de l'équipement et des instruments médicaux et toutes sortes de sous-secteurs différents de l'industrie sont des marchés importants pour nous là-bas.

Mr. Ted Menzies, M.P., was with us in the Ukraine last year, so we have had government members, and it adds a whole other flavour which pulls in many other parties as well. The more we can bring more people to the table, the more exporters will love it. It gives them a sense that people want to help them, especially the smaller exporters who may feel overwhelmed by the challenges of working halfway around the world in a different language. To know there are other Canadians there with them, especially in some numbers, they find very comforting and helpful.

Senator Fairbairn: I would assume that it is also very helpful to people in the government side too as they go to different areas that you may have a different attitude towards.

Mr. Marcotte: Absolutely.

Senator Fairbairn: You are a very uplifting person at that table. We certainly have had wonderful discussions with the people our leader brings to the table, and it has been great. We all know this is a very difficult issue now, and I must say it gives us a little ounce of hope to listen to the attitude you are putting forwards in saying we will keep on going. That is great.

Mr. Marcotte: Thank you very much, senator.

Senator Duffy: Mr. Marcotte, I would like to echo Senator Fairbairn's words. We have heard much depressing news for a while. The OECD said yesterday they think we have bottomed out and are starting to climb back. Your appearance here and the approach you are taking at EDC are most welcome.

We have heard a number of witnesses talk about innovation, and today you told us there is some element of financing of innovation at the Export Development Corporation. We heard of a thing called a house in a box: Taking some of what used to be called two by fours and, instead of shipping them in a container to a foreign destination, actually putting together value-added here and moving it overseas. In your informal context, because I know this is not your primary field of operation, do you see that kind of innovation coming ahead or has the downturn cut off the revenue that people would put into that? It seems to me that when we do come out, if we can come out and offer different products, or a different set of products, than we have been offering in the past, it will be very helpful.

Mr. Marcotte: You are definitely right. Thank you for that.

Over the years we have seen many exporters look at forms of prebuilt or prepackaged or house in a box, as you say — I have heard that phrase before — around the world. We have supported quite a lot of that, and it works. However, generally speaking, you need to have the mortgage financing for the individuals at the other end so that the builders or the investors can get the financing. We can be part of that solution in different ways.

Le député Ted Menzies nous a accompagnés en Ukraine l'année dernière. Nous avons donc déjà été accompagnés par des représentants du gouvernement, ce qui ajoute une tout autre saveur qui attire de nombreuses autres parties. Plus de personnes nous arrivons à faire participer et plus les exportateurs l'apprécient. Ça leur donne le sentiment qu'on veut les aider, surtout les petits exportateurs qui se sentent peut-être dépassés par les difficultés que l'on a à travailler à l'étranger dans une langue différente. Ils trouvent la présence d'autres Canadiens avec eux, surtout en assez grand nombre, très rassurante et très utile.

Le sénateur Fairbairn : Je suppose que c'est également très utile pour les représentants du gouvernement d'aller dans différentes régions à l'égard desquelles vous avez peut-être des attitudes différentes.

M. Marcotte : Absolument.

Le sénateur Fairbairn : Vous êtes un témoin très encourageant. Nous avons eu des discussions extrêmement intéressantes avec les personnes que notre leader convoque, et c'est très bien. Nous savons tous que c'est une situation très difficile; aussi, ça nous donne un peu d'espoir de voir que vous êtes déterminé à ne pas abandonner la partie. C'est formidable.

M. Marcotte : Merci beaucoup, sénateur.

Le sénateur Duffy : Monsieur Marcotte, j'aimerais faire des commentaires qui sont dans la même veine que ceux du sénateur Fairbairn. Depuis un certain temps, on entend de nombreuses nouvelles décourageantes. L'OCDE a annoncé hier que nous avons touché le fond et que la remontée était amorcée. Votre présence ici et l'approche adoptée à EDC sont extrêmement appréciées.

Plusieurs témoins ont fait des commentaires concernant l'innovation, et vous avez dit aujourd'hui qu'Exportation et développement Canada avait également un volet de financement de l'innovation. Nous avons entendu parler de ce qu'on appelle une maison en boîte : on prend ce qu'on appelle communément des deux par quatre et, au lieu de les expédier dans un conteneur vers une destination étrangère, on les monte ici en leur donnant de la valeur ajoutée et on exporte le tout à l'étranger. Dans votre contexte informel, étant donné que je sais que ce n'est pas votre champ d'action principal, estimez-vous que ce type d'innovation progresse ou le ralentissement économique a-t-il réduit les recettes dans ce domaine? Il me semble que c'est très utile quand nous pouvons offrir des produits différents de ceux que nous avons offerts dans le passé.

M. Marcotte : Vous avez parfaitement raison. Je vous remercie pour ce commentaire.

Au cours des années, nous avons vu de nombreux exportateurs envisager d'exporter des types de maisons préfabriquées ou préemballées ou de maisons en boîte, comme vous les appelez — j'ai déjà entendu cela avant — à travers le monde. Nous avons appuyé beaucoup de projets semblables et ça fonctionne. D'une façon générale cependant, il faut que les clients aient obtenu une hypothèque pour que les constructeurs ou les investisseurs puissent obtenir le financement. Nous pouvons intervenir dans ce type de solution de différentes façons.

Some of those projects have come to a halt, especially in these kinds of conditions. While you can build 20 or 100 or 2,000 houses in a community, perhaps the inhabitants cannot get the local mortgage financing they would need to buy the homes. When the economy turns down, that is a major issue, in developing markets especially. We tend to see these sorts of ideas targeted at lower-income countries, which makes sense, except that again they do not have the wherewithal to afford it. We have had some successes and some setbacks over the years, from what I have seen, in trying to support those kinds of operations.

Senator Duffy: What was suggested here by one of our witnesses was that we would take Canadian lumber, because it is straighter, stronger and lasts longer — all facts that the customers know but the general public south of the border does not know — and do this as a way of having value added, especially into the American market when it eventually comes back.

Has this been confined only to the Third World or have you seen any sign of it for the North American market?

Mr. Marcotte: I do not think we have seen anything in North America. Certainly in our recent discussions with the major CEOs, they were feeling that the U.S. lumber industry will come back much more slowly than might be expected. Generally, in the last three recessions, lumber has tended to be the leading indicator: It leads into the recession and is usually the first part out. They are feeling this time around, because of the glut in the U.S. market, it may be much slower.

I do not think I have heard any of our customers talk about that sort of thing for developed markets. It is really a less-developed market approach where they seem to try those sorts of things. They seem to focus purely as a commodity, a lumber commodity, in markets like the U.S., competing on price and quality with their competitors.

Senator Duffy: As a banker, looking ahead down the road, what is your bank's expectation — if you can give us that without violating commercial confidence — on how big the industry will be after it is restructured? Will we ever again have the glory days, or are those days over in small-town and rural Canada?

Mr. Marcotte: There is a tremendous source of opportunity and wealth in the industry across the country. Many of the companies we know today may have to be smaller by the time they come out of their restructurings. By definition, they will be smaller. Many of them took on too much debt and did some things they probably regret in hindsight. Many of them, however, did not. Many of the companies are as strong as they have ever been.

Certains de ces projets ont été suspendus, surtout dans les circonstances actuelles. On peut construire une vingtaine ou une centaine de maisons, voire 2 000 dans une localité, mais les habitants n'arriveront peut-être pas à obtenir le financement hypothécaire local dont ils auraient besoin pour les acheter. En cas de ralentissement économique, c'est un problème majeur, surtout sur les marchés en développement. Ce type de projet a tendance à viser des pays où les revenus sont peu élevés, ce qui est logique, sauf qu'encore une fois, les habitants n'ont pas les moyens. Nous avons connu des réussites et des échecs dans le soutien de ce type d'activités, d'après ce que j'ai pu constater.

Le sénateur Duffy : Ce qu'un des témoins a suggéré, c'est qu'on prenne le bois d'œuvre canadien, parce qu'il est plus droit, plus solide et plus durable — fait connu des clients mais pas de la population en général aux États-Unis — et qu'on procède de façon à y apporter une valeur ajoutée, surtout pour le marché américain, où il est exporté, en fin de compte.

Ce type de projet s'est-il limité uniquement aux pays du tiers monde ou en avez-vous décelé des signes en ce qui concerne le marché nord-américain?

M. Marcotte : Je ne pense pas que l'on ait vu quoi que ce soit en Amérique du Nord. Au cours des discussions que nous avons eues dernièrement avec les PDG de grandes compagnies, nous avons appris que la reprise dans le secteur du bois d'œuvre américain sera probablement beaucoup plus lente que prévu. En général, au cours des trois dernières récessions, le secteur du bois d'œuvre avait tendance à être l'indicateur précurseur : c'est lui qui est touché le premier par la récession et qui en sort généralement le premier. Cette fois-ci, ces PDG pensaient que la reprise serait peut-être beaucoup plus lente, à cause de l'engorgement du marché américain.

Je ne pense pas avoir entendu aucun de nos clients mentionner ce type de projets pour les marchés développés. C'est une approche qui concerne en fait les marchés moins développés, où l'on semble essayer ce type de nouveauté. Sur des marchés comme le marché américain, il semblerait que ce soit considéré comme une pure marchandise, comme du bois d'œuvre, et que nous soyons en concurrence avec les producteurs américains en ce qui concerne les prix et la qualité.

Le sénateur Duffy : En votre qualité de banquier, pouvez-vous indiquer — si vous pouvez toutefois le faire sans violer le secret des affaires — quelles sont les prévisions de votre banque sur la taille de l'industrie après sa restructuration? Connaîtra-t-elle à nouveau des jours de gloire ou cette époque-là est-elle révolue dans les petites villes et les régions rurales du Canada?

M. Marcotte : L'industrie offre des possibilités et a des richesses considérables à travers le pays. De nombreuses entreprises que nous connaissons auront peut-être diminué de taille après leur restructuration. Elles seront inmanquablement de plus petite taille. Un grand nombre d'entre elles s'étaient trop endettées et ont pris des initiatives qu'elles regrettent probablement avec le recul. Bon nombre d'entre elles n'ont toutefois pas fait cela. De nombreuses entreprises sont plus vigoureuses qu'elles ne l'ont jamais été.

There is no doubt an opportunity for some consolidation or changes, and it may be different ownership structures, but I do not necessarily see there being less of an industry in Canada. It may just look a little different. I suspect there may be slightly fewer players and maybe some larger ones. There are opportunities for the Canadian majors and some of the mid-market players to invest more heavily in other parts of the world and maybe merge or try some joint ventures with other companies.

I think the industry will restructure. It will not necessarily be smaller. There is an opportunity over the next few years for the industry to regain its size and strength. Right now, the companies are focused on surviving the downturn and getting through this trough. However, many of them have ideas and insight for the future that would be quite positive. For now, they are not saying; for now, they are just trying to survive this period.

Senator Duffy: That is reassuring because, as you know, it is an industry that is terribly important to the country. The industry employs lots of people in many small communities, so it is nice to hear that your long-term assessment is that these small communities will not all die off.

Senator Johnson: Good afternoon. Could you tell us more about the softwood lumber industry and what your banking crowd thinks of it presently and for the future?

In terms of the United States, as you know, we have had serious conflicts with them on this front. I think it was just two months ago that the governors of all the states put out a statement criticizing our policies in this respect. Could you give us some more information on that front?

Mr. Marcotte: It is certainly a topic of conversation among our customers. Almost every time we meet with them, it is a topic they bring up.

The situation is different depending on the province. A number of provinces have chosen different approaches under the softwood lumber agreement, so it depends where your company is based.

Most of our customers understand the dynamics and the politics behind the issue in terms of the American perspective and are trying to work around it. The view I have from our customers and from the industry associations we work closely with, is that they are happy to have an agreement, at least a basic framework, even if it is not perfect. They echo those comments quite often. They want to put the conflict behind them and not focus on it too much.

This downturn is painful for everyone on both sides of the border. Our customers' view is that it is yesterday's story, to some extent. It will be an important story for us, from a government perspective, for a long time, but our customers are talking about it

Il y a certainement des possibilités de regroupement ou de changement et il est possible que les structures de capital social soient différentes, mais je ne pense pas nécessairement que la taille du secteur comme telle diminue au Canada. Il aura peut-être seulement un aspect légèrement différent. Je présume qu'il aura peut-être un peu moins de participants et que ceux qui seront là seront de plus grosses entreprises. Les grandes entreprises canadiennes et certains des participants de taille moyenne ont des possibilités d'investir davantage dans d'autres régions du monde et peut-être de fusionner ou de tenter de former des coentreprises avec d'autres compagnies.

Je pense que l'industrie se restructurera. Sa taille ne diminuera pas nécessairement. Au cours des prochaines années, l'industrie aura l'occasion de retrouver sa taille et sa vigueur. Pour le moment, les entreprises axent surtout leurs efforts sur leur survie à cette crise économique. Un grand nombre d'entre elles ont toutefois des idées et de la perspicacité pour l'avenir qui devraient être très intéressantes. Pour le moment, elles ne parlent pas de leurs projets; elles essaient seulement de survivre.

Le sénateur Duffy : C'est rassurant car, comme vous le savez, c'est une industrie qui est terriblement importante pour le pays. Elle emploie de nombreuses personnes dans bien des petites collectivités; c'est donc encourageant d'apprendre que, d'après votre évaluation à long terme, ces petites collectivités n'agoniseront pas les unes après les autres.

Le sénateur Johnson : Bonjour. Pourriez-vous faire des commentaires plus précis sur le secteur du bois d'œuvre et dire ce que vos partenaires du secteur bancaire en pensent dans le présent et pour l'avenir?

En ce qui concerne les États-Unis, comme vous le savez, nous avons eu de graves conflits avec eux dans ce domaine. Je pense qu'il n'y a pas plus de deux mois, les gouverneurs de tous les États ont publié une déclaration dans laquelle ils critiquent nos politiques. Pourriez-vous donner davantage d'informations à ce chapitre?

M. Marcotte : C'est sans aucun doute un grand sujet de conversation parmi nos clients. Presque chaque fois que nous les rencontrons, ils ramènent la question sur le tapis.

La situation est différente selon la province. Plusieurs provinces ont opté pour des approches différentes dans le contexte de l'accord sur le bois d'œuvre résineux et cela dépend par conséquent de la province où l'entreprise a son siège.

La plupart de nos clients comprennent la dynamique et la politique sous-jacentes à cette question-là, en ce qui concerne le point de vue américain et ils tentent de s'adapter à la situation. D'après ce qu'ils nous disent, nos clients et les associations industrielles avec lesquels nous travaillons en étroite collaboration sont heureux qu'il y ait un accord, ou du moins un cadre de base, bien qu'il ne soit pas parfait. Ils le répètent très souvent. Ils veulent oublier le conflit et ne pas trop s'y attarder.

Ce ralentissement économique est pénible pour tout le monde, des deux côtés de la frontière. D'après nos clients, cette question est une question du passé, dans une certaine mesure. Ce sera pour longtemps une histoire importante pour nous, d'un point de vue

less and less. That is the sense we get from them, that they are moving on to other things and they are trying to diversify to some extent away from the U.S. market.

Recently I met with all of our key borrowers in Chile, who are similar to the Canadian majors. They look very much the same and they have the same diversity of breadth across paper, pulp, lumber and all wood products. However, in Chile they did not have the dependence on the U.S. market. They were more diversified in their customer base was around the world, and they have not suffered as much. They look very similar to Canadian companies except for that fact. I know that many Canadian companies look around the world and see their competitors and say: It was a bit easy for us. We have to diversify more.

Senator Johnson: Does this have to do as well with the U.S. protectionist policy that has been spelled out, although they are trying to soften it a bit now? Would that affect the attitude of our people in the industry, as well as yours?

Mr. Marcotte: I am not sure if they perceive that necessarily to a large extent. Perhaps there are some pockets here and there.

Senator Johnson: They are just turning away from where the markets might be in the future?

Mr. Marcotte: They are looking for lumber to recover. They know newsprint may never recover. Newsprint in the U.S. has dropped dramatically in each of the last three years, and that is the key problem for the newspaper makers in Canada. I do not think they are looking for the U.S. to recover, so they are looking to diversify in other parts of the world where newsprint is still growing, or at least stable.

The lumber producers are, of course, expecting the lumber industry to return, but they know it will return much more slowly. They are diversifying across different types of lumber, different grades and specialty woods and looking further afield to try to increase sales in aspects of the industry that are less U.S.-dependent.

Senator Johnson: Is there any increase in the market demand for more environmental paper, i.e., less chlorine?

Mr. Marcotte: Definitely. That is one of the big innovation areas for our Canadian companies.

Senator Johnson: Do you know what that would be in terms of our production as well as exports right now?

gouvernemental, mais nos clients en discutent de moins en moins. L'impression qu'ils nous donnent, c'est qu'ils passent à autre chose et qu'ils s'appliquent dans une certaine mesure à diversifier leurs activités sur d'autres marchés que le marché américain.

Dernièrement, j'ai rencontré tous nos principaux emprunteurs du Chili, qui sont semblables aux grandes compagnies canadiennes. Ils leur ressemblent beaucoup et ont la même diversité qui s'étale sur le papier, la pâte, le bois d'œuvre et tous les produits du bois. Par contre, les producteurs chiliens ne sont pas dépendants du marché américain. Ils avaient une clientèle mondiale plus diversifiée et n'ont pas souffert autant que les producteurs canadiens. La ressemblance avec les entreprises canadiennes est très forte, sauf à ce chapitre. Je sais que de nombreuses entreprises canadiennes cherchent des débouchés à l'échelle mondiale, qu'elles examinent ce qu'ont fait leurs concurrents et qu'elles reconnaissent que c'était un peu facile pour elles et qu'elles doivent se diversifier davantage.

Le sénateur Johnson : Cela a-t-il également un rapport avec la politique protectionniste américaine qui a été formulée, quoique les États-Unis essaient maintenant de l'assouplir quelque peu? Cela a-t-il une influence sur l'attitude de nos producteurs de ce secteur, ainsi que sur la vôtre?

M. Marcotte : Je ne suis pas sûr qu'ils le perçoivent nécessairement dans une large mesure. Il y en a peut-être quelques-uns ça et là.

Le sénateur Johnson : Ils s'éloignent précisément des endroits où les marchés pourraient se trouver à l'avenir. Est-ce bien cela?

M. Marcotte : Ils attendent la reprise du secteur du bois d'œuvre. Ils savent qu'il n'y aura peut-être jamais de reprise dans celui du papier journal. La demande américaine de papier journal a chuté au cours des trois dernières années et c'est le problème clé pour les fabricants canadiens de papier journal. Je ne pense pas qu'ils s'attendent à une reprise aux États-Unis; ils essaient par conséquent de se diversifier en s'intéressant à d'autres régions du monde où la demande de papier journal continue d'augmenter ou est stable du moins.

Les producteurs de bois d'œuvre attendent, bien entendu, la reprise dans le secteur du bois d'œuvre, mais ils savent qu'elle sera beaucoup plus lente que d'habitude. Ils se diversifient et produisent différents types de bois d'œuvre, de différentes catégories et des bois spéciaux; ils cherchent des débouchés dans des pays plus éloignés afin d'accroître leurs ventes dans des secteurs de l'industrie qui sont moins dépendants du marché américain.

Le sénateur Johnson : Y a-t-il une augmentation de la demande du marché en ce qui concerne du papier plus écologique, c'est-à-dire moins chloré?

M. Marcotte : Absolument. C'est un des grands domaines d'innovation pour les entreprises canadiennes.

Le sénateur Johnson : Savez-vous ce que ça pourrait représenter en termes de production ainsi qu'en termes d'exportation à l'heure actuelle?

Mr. Marcotte: Virtually all the companies we come across in the industry are taking steps to do more than improve their environmental records here, through cogeneration plants and so forth, to lower their greenhouse gas emissions. Almost all our customers can point to cutting emissions back below 1990 levels, for example, and it is much more efficient in terms of how their operations work. Many of the products we buy at the local Loblaws are Canadian-produced and have that environmental aspect. Those products are very much in demand in the U.S. That is a defining characteristic. I suspect it will be an even stronger characteristic of the industry once the recovery occurs. More companies will be focusing on this, and the biomass side of it is also very important.

Senator Johnson: Do you think we could be innovative and move towards less white, shiny, glossy paper? How can we create a world need for an alternative product and produce it, if we are talking about innovation? Do you see that trend at all?

Mr. Marcotte: It is fair to say the companies are looking to make the sales they can, where they can, but most of them realize that the future is in more environmentally friendly products.

Senator Johnson: I am impressed that you provided “financial solutions” to 534 different forestry companies.

Mr. Marcotte: Yes.

Senator Johnson: Give me one example of a solution.

Mr. Marcotte: That comes back to the \$14 billion number. It is mostly accounts receivable insurance. This provides them the certainty they will get paid. It allows them to be a little more aggressive in their terms. Rather than asking for cash in advance, which may limit their sales, they may be able to offer 7, 10, 30 or 60 day terms, which allows them to grow their sales more quickly and make them a more attractive seller. Of course, then they have the extra benefit of working with their bank and increasing their margins on their lines of credit.

That is the vast majority of what we do, primarily because these are commodity type or near commodity products that we are talking about, with relatively small margins. They really cannot afford the losses. Insurance is quite important to these companies so they are major users of our insurance services.

Senator Johnson: That is very good. Thank you so much.

Senator Fairbairn: Listening to you caused me to think of where I come from. You obviously have a lot of activity going on in British Columbia. I do not know whether you have with Alberta particularly.

Mr. Marcotte: We do.

M. Marcotte : Pratiquement toutes les compagnies de l'industrie du bois avec lesquelles nous avons des contacts prennent des mesures pour améliorer considérablement leur bilan environnemental en construisant des usines de cogénération, par exemple, afin de réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. Presque tous nos clients peuvent démontrer qu'ils ont réduit leurs émissions à un niveau inférieur aux niveaux de 1990 et qu'ils ont considérablement accru leur efficacité au niveau opérationnel. La plupart des produits que nous achetons au Loblaws local sont des produits canadiens et présentent cet aspect écologique. Ces produits sont très en demande aux États-Unis. C'est une caractéristique déterminante. Je présume que ce sera une caractéristique encore plus marquée de l'industrie après la reprise. Un plus grand nombre d'entreprises mettront l'accent sur cet aspect; l'aspect biomasse est également très important.

Le sénateur Johnson : Pensez-vous que nous pourrions être innovateurs et nous mettre à produire moins de papier blanc, de papier lustré et de papier glacé? Comment peut-on créer un besoin mondial pour un autre produit et le produire, puisqu'on parle d'innovation? Observez-vous une tendance semblable?

M. Marcotte : Il est juste de dire que les entreprises cherchent à faire les ventes qu'elles peuvent, là où c'est possible, mais la plupart d'entre elles sont conscientes du fait que l'avenir est dans des produits plus écologiques.

Le sénateur Johnson : Je suis impressionnée d'apprendre que vous avez apporté des « solutions financières » à 534 forestières différentes.

M. Marcotte : Oui.

Le sénateur Johnson : Pouvez-vous mentionner un exemple de solution?

M. Marcotte : On revient au chiffre de 14 milliards de dollars. Il s'agit surtout d'assurance comptes clients. Elle donne aux vendeurs la certitude qu'ils seront payés. Elle leur permet d'être un peu plus audacieux dans leurs conditions. Au lieu de demander une avance en espèces, qui pourrait limiter leurs ventes, ils peuvent proposer un délai de 7, 10, 30 ou 60 jours, ce qui leur permet d'augmenter leurs ventes plus rapidement et d'être des vendeurs plus intéressants. Les vendeurs ont, bien entendu, l'avantage supplémentaire de travailler avec leur banque et d'augmenter leur marge de crédit.

C'est en très grosse majorité ce que nous faisons, surtout parce qu'il s'agit de produits primaires ou quasi primaires, sur lesquels les marges sont relativement faibles. Ils ne peuvent pas se permettre des pertes. L'assurance est très importante pour ces entreprises qui sont par conséquent de grandes utilisatrices de nos services d'assurance.

Le sénateur Johnson : C'est très bien. Merci beaucoup.

Le sénateur Fairbairn : En vous écoutant, je pense à l'endroit d'où je viens. Vous êtes manifestement très actif en Colombie-Britannique. Je ne sais pas si vous l'êtes aussi en Alberta.

M. Marcotte : Oui.

Senator Fairbairn: As you well know, there is a bit of a problem in both those parts of Canada now. It has been very troubling for British Columbia and is becoming very troubling for Alberta, not just in the North. You know I am talking about the pine beetle. They are creeping down to the south. I have not been there to see whether they have got over the mountains and into the Crowsnest Pass yet, but they may well have.

This is a very unfortunate thing that is happening in these parts of Canada, where the forestry industry is a big part of people's lives. Has the very mention of that, with the name Canada, had any kind of a push on your business, not just within the country but beyond? Is it a "what-if" kind of thing?

Mr. Marcotte: That is an excellent question. Certainly, two or three years ago it might have been all the industry could talk about. It seemed to me a much more pressing topic. I do not know if it has actually stabilized or whether people have bigger worries, but it seems to be less of a concern among our customers. It is certainly difficult to drive up to Prince George and see incredibly large swaths of brown forever and ever.

Senator Fairbairn: This committee is both an agriculture and a forestry committee. We did a cross-country tour on rural poverty and one of the places we went to was in the Prince George area. People were trying there. There were little towns trying to take the wood that had been pulled down because of this and make something of it. We went to one place where they were actually selling and doing some very fine looking stuff, and then when we came back to try to get in touch with them to thank them and to see how they were doing, they were shut down. I wondered how much of this in the last few years has had a major impact in various parts where these little creatures turn up.

Mr. Marcotte: It does certainly do a lot of damage to those communities. They have to find a completely different way to manage their forests once that has occurred. In one area before the crisis got this much worse, back in September, we were seeing quite a large investment going in in biomass production. The beetle-killed wood lends itself quite well to that, to produce wood pellets, for example, to ship around the world. The biomass industry in all of its different facets has a huge opportunity for growth in Canada. Many of the Scandinavian countries and some other parts of the world have a head start on us in that respect, but we see quite a number of entrepreneurs looking to biomass. They are stymied a little by the extra depth of this contraction since last fall, because it means fewer companies are out in the woods cutting trees or pulling in slash. You do not have the raw material for the biomass.

Le sénateur Fairbairn : Comme vous le savez très bien, ces régions du Canada sont confrontées à un problème. Ce fut très troublant pour la Colombie-Britannique et ça le devient pour l'Alberta, et pas uniquement dans le Nord. Vous savez que je parle du dendroctone du pin. Il se propage vers le Sud. Je ne suis pas allée vérifier s'il avait franchi les montagnes et s'il avait déjà atteint le pas du Nid-de-Corbeau, mais c'est bien possible.

Ce qui se passe dans ces régions du Canada, où l'industrie forestière occupe une grande place dans la vie de la population est un bien grand malheur. Est-ce que la seule mention de ce phénomène, avec le nom Canada a eu un impact sur vos activités, et pas seulement dans le pays, mais à l'extérieur? Est-ce qu'on se pose toutes sortes de questions?

M. Marcotte : C'est une excellente question. Il y a deux ou trois ans, c'eût été à peu près tout ce dont les représentants de l'industrie pouvaient discuter. C'est une question qui me semblait alors bien plus urgente. Je ne sais pas si cela s'est stabilisé ou si cela cause davantage de souci, mais il semblerait que cela préoccupe moins nos clients maintenant. C'est sans aucun doute pénible de voir les très grosses masses brunes à perte de vue quand on se rend à Prince George en voiture.

Le sénateur Fairbairn : Notre comité est à la fois un comité de l'agriculture et des forêts. Nous avons fait une tournée nationale sur la question de la pauvreté rurale et la région de Prince George est une de celles où nous sommes allés. Les gens essayaient de réagir. Les habitants de petites localités essayaient de prendre le bois qui avait été coupé à cause de cette invasion et d'en faire quelque chose. Nous sommes allés dans un endroit où on vendait ce type de bois, en fait, et où on en faisait de très jolies choses. Ensuite, nous sommes retournés pour essayer de prendre contact avec ces personnes-là pour les remercier et voir comment elles s'en tiraient, mais ces entreprises étaient fermées. Je me demande combien de localités où ces petites créatures ont fait leur apparition ont été durement touchées par cette invasion, au cours des dernières années.

M. Marcotte : Cela cause certainement beaucoup de dommages à ces localités. Elles doivent trouver une méthode totalement différente de gestion de leurs forêts après cela. Dans une région, avant que la crise ne s'aggrave considérablement, au mois de septembre, on faisait des investissements considérables dans la production de biomasse. Le bois des arbres tués par les insectes se prête très bien à ce type de production, notamment à la production de granules, qui sont exportées dans le monde entier. L'industrie de la biomasse sous tous ses différents aspects offre d'énormes possibilités de croissance au Canada. Un grand nombre de pays scandinaves et certains autres pays ont pris de l'avance sur nous dans ce secteur, mais de nombreux entrepreneurs canadiens s'intéressent à la biomasse. Ils sont un peu ralentis par le fait que la crise se soit aggravée depuis l'automne dernier, car la conséquence de cela est que le nombre d'entreprises qui abattent des arbres ou qui exploitent les rémanents a diminué. On n'a pas la matière première pour la production de biomasse.

However, the trees themselves, even after the pine beetle has done its work, can still be used for construction grade lumber for quite some time and even after that can be used for biomass for pellet production.

In the studies I have seen, we have looked at quite a few million tonnes a year of potential increase in pellet production, which can be shipped around the world easily. It can be used as an environmentally friendly form of heating, a heat source and energy source and very clean technology, interestingly enough. I have a jar of pellets on my desk and it is hard to imagine there is nothing else holding them together; it is simply compression, pressure and steam that holds the wood mass together. It is an incredibly efficient and clean process, from what we have understood.

I think that is something that will come back fairly quickly as the markets come back and companies increase their cutting a little bit and get back into the forests. You will see the investments coming back as well in biomass and the opportunities there. That does sound like a great way to use some of that. You will never be able to use all the pine beetle-killed wood, I am sure. Unfortunately, I do not know what else the industry could be doing. I know B.C. in particular is working hard at developing many other cogeneration and other types of energy generation from some of this material. The carbon content is rich and can be used in some way. The last thing you want to do is let it decay in the forest floor if you do not have to.

There is a lot going on. I suspect the last 10 months have significantly decreased the tempo because of the lack of capital and the fact that people are trying to survive for a period of time, but it as an area of growth we see in the longer term.

Senator Fairbairn: What you have said is interesting. It would be helpful if there were any names that you might give us of the people who are trying to do these things you have spoken of. It would be helpful for us because we will be marching along ourselves at some point to see Canada and the industry in the different parts of Canada, some parts where it is going very well indeed and other parts where it is not. That would be extremely helpful. We have not heard anything until now that has provided the slightest bit of positive opportunity on the pine beetle side. That is very helpful.

Mr. Marcotte: We could get back to you through the clerk with some suggestions. The industry associations we have spoken to, one in particular, would be pleased to receive you and be able to work something out.

Cependant, même après que le dendroctone ait fait son œuvre, les arbres comme tels restent utilisables pour faire du bois de catégorie de construction pendant un certain temps puis, après cela, ils peuvent être utilisés pour la biomasse, notamment pour la production de granules.

Les études que nous avons vues indiquent que la production de granules qui peuvent être exportées facilement à travers le monde, pourrait augmenter de quelques millions de tonnes par année. Les granules peuvent être utilisées comme un type de chauffage écologique, comme source de chaleur et d'énergie; c'est une technologie très propre et assez intéressante. J'ai un pot de granules sur mon pupitre et on a de la peine à imaginer qu'aucun liant n'a été utilisé dans leur fabrication, qu'elles sont produites par simple compression, par pression et par traitement à la vapeur, traitements qui compactent la masse ligneuse. C'est un processus extrêmement efficace et propre, d'après ce que nous avons pu comprendre.

Je pense que ce type de production reviendra assez rapidement, après la reprise des marchés et lorsque les forestières se remettront à la coupe et retourneront dans les forêts. Vous verrez que les investissements reprendront également dans le secteur de la biomasse et qu'il y a des possibilités dans ce secteur. C'est apparemment une excellente façon d'utiliser ce type de bois. Je suis certain qu'on ne sera jamais en mesure d'utiliser le bois de tous les arbres tués par le dendroctone. Je ne sais malheureusement pas quoi d'autre l'industrie pourrait faire. Je sais qu'en Colombie-Britannique notamment, on s'affaire à mettre au point de nombreuses usines de cogénération et d'autres types de production d'énergie à base de cette matière. La teneur en carbone est forte et ce bois peut être utilisé d'une façon ou d'une autre. On ne tient pas du tout à le laisser se décomposer sur le sol forestier alors qu'on peut encore en tirer quelque chose.

On s'active beaucoup. Je présume que ce qui s'est passé au cours des dix derniers mois a considérablement ralenti le processus par manque de capital et parce que les entreprises tentent de survivre pendant un certain temps, mais c'est un secteur dans lequel nous pensons qu'on observera une certaine croissance à long terme.

Le sénateur Fairbairn : Vos commentaires sont intéressants. Ce serait utile si vous pouviez donner le nom des personnes qui essaient de faire ce que vous avez mentionné. Cela nous serait utile, car à un certain moment, nous nous mettrons aussi à examiner ce qui se passe dans le secteur dans différentes régions du pays, dans des régions où on s'en tire très bien et dans d'autres où ça ne va pas. Ce serait extrêmement utile. Jusqu'à présent, nous n'avions pas encore entendu de commentaires qui aient donné la plus petite note encourageante en ce qui concerne le dendroctone du pin. Ce serait très intéressant.

M. Marcotte : Nous pourrions vous faire plus tard quelques suggestions par l'intermédiaire de la greffière. Les associations du secteur avec lesquelles nous avons communiqué, et une en particulier, se feraient un plaisir de vous recevoir et d'organiser quelque chose.

The Chair: Without asking you to reveal corporate secrets, there are certainly a few questions I would like to ask. First, the list of products that you offer is certainly applaudable. When we look at competition, what role do you think the private banks should play now with the situation that we have in the forestry sector?

Mr. Marcotte: Certainly, we feel we know them well. We have really worked hard in the last 12 to 15 years to develop close working relationships and partnerships with the Canadian banks.

We are a relatively small organization. Our numbers look big when you look at our annual reports, 1,200 employees in total, and we have a relatively small reach across the country. Our sales teams, our business development and relationship management teams really are only a few people per city across the country. We work very closely with the banks, commercial account managers, all the credit unions and every other type of boutique financial institution we can find to try to leverage their understanding of the marketplace. That is a critical source of strength for us, to help them do more for their customers. I would say that every commercial banker you will speak to wants to do more for his or her customer; any credit union, loans officer, anyone in the industry wants to find ways to do more. They do not wish to do less.

At a time like this, I think it is prudent for them to hold back a little, change some of their lending practices and adjust some of their practices. Given some the losses, unfortunately many of their customers have simply seen the revenues shrivel up and their debt loads do not go away when the revenues do. Therefore, those companies are having a hard time.

In working with the banks, we have certainly perceived a positive attitude to try to keep the companies working in the right direction. We have asked them since Christmas to give us detailed lists of companies they want to do more for. However, they feel they are held back by their lending practices from fully supporting a long-term customer.

We are working closely with them to add a little extra risk capacity or to work alongside EDC in some cases to do more. I am actually out in Vancouver next week, meeting with a number of companies with whom we have just closed some transactions to help them work better and get more support from their banks.

We feel that the banks are in the right position today. They are doing everything they can. I have never seen someone not try. It is a very difficult situation for them. I am sure we could find examples, positive or negative, in all respects. I think they are

Le président : Sans vous demander de révéler des secrets d'affaires, j'aimerais toutefois vous poser quelques questions. La liste de produits que vous proposez est sans aucun doute très intéressante. En ce qui concerne la concurrence, quel rôle les banques privées devraient-elles jouer actuellement, compte tenu de la situation dans laquelle se trouve le secteur forestier?

M. Marcotte : Nous avons le sentiment de bien les connaître. Nous avons vraiment travaillé dur au cours des 12 ou 15 dernières années pour établir d'étroites relations et des partenariats avec les banques canadiennes.

Nous sommes un organisme de taille relativement petite. Nos chiffres peuvent paraître impressionnants quand on voit nos rapports annuels, avec 1 200 employés au total, mais nous avons un champ d'action relativement restreint à l'échelle nationale. Nos équipes de vente, nos équipes de développement commercial et de gestion des relations ne représentent que quelques personnes par ville, à l'échelle nationale. Nous travaillons en étroite collaboration avec les banques, avec les gestionnaires de comptes commerciaux, avec toutes les caisses populaires et coopératives de crédit et avec tous les autres types d'institutions financières que nous trouvons pour essayer de profiter de leur connaissance du marché. C'est une source essentielle de soutien pour nous, et nous voulons les aider à faire davantage pour leurs clients. Je pense que tous les gérants de banque commerciale avec lesquels vous pourriez avoir une discussion veulent faire davantage pour leurs clients; toutes les coopératives de crédit, les agents de prêt et tous les autres intervenants de ce secteur veulent trouver des possibilités de faire plus. Ils ne veulent pas faire moins.

Au cours d'une période comme celle-ci, je pense qu'il est prudent de leur part de ne pas trop se précipiter, de modifier quelques-unes de leurs pratiques d'octroi de prêts et de les ajuster. Compte tenu de certaines pertes, la plupart de leurs clients ont malheureusement vu leurs recettes se réduire considérablement, mais leurs dettes ne disparaissent pas en même temps que les recettes. Par conséquent, ces entreprises connaissent des difficultés.

En collaborant avec les banques, nous avons sans aucun doute perçu une attitude positive qui consiste à vouloir maintenir les entreprises dans la bonne direction. Nous leur avons demandé depuis Noël de nous remettre des listes détaillées des entreprises pour lesquelles elles veulent faire davantage. Elles estiment toutefois que leurs pratiques d'octroi de prêts les empêchent de soutenir pleinement un client à long terme.

Nous travaillons en étroite collaboration avec elles pour ajouter une petite capacité supplémentaire de risque ou pour collaborer dans certains cas pour pouvoir faire davantage. Je serai à Vancouver la semaine prochaine, pour y rencontrer les représentants de plusieurs compagnies avec lesquelles nous venons de conclure des transactions, pour les aider à fonctionner de façon plus efficace et à obtenir davantage de soutien de leurs banques.

Nous pensons que les banques adoptent actuellement la bonne position. Elles font tout leur possible. Je n'ai encore jamais vu un banquier qui ne faisait pas d'efforts. C'est une situation très difficile pour les banques. Je suis certain qu'on pourrait trouver

occupying an important space today in trying to do more. We are trying to help them do more and, most importantly, replace the capacity or the gaps that foreign banks have created as they have departed. They have had no choice in departing the market. However, that is an area in which the Canadian banks, BDC and we are stepping up quite a bit on.

Senator Duffy: I have a supplementary. Hearing about the debt loads of these various companies, we have seen these massive figures from the automobile makers in the United States. I am, and likely other members are, very impressed by your activist approach.

However, given traditional Canadian banking prudence, is it fair to say that, as you allow these people to expand their credit, you are not doing it to the point that the Canadian lumber industry here will end up with the sort of train wreck we have seen in the United States?

Mr. Marcotte: You are correct. We are approaching the issue with our banking partners and with our clients openly to say, "What is the right debt level? What is the right mix of equity and debt to run this business? If your markets have changed so dramatically on you, what is your plan to change or update your business — to do something different; seek new opportunities to replace sales or markets you do not think will come back?"

The vast majority of the companies we work with believe very much in their industry and in what they can do and their skill set. When you spend time with them, they want to try to find new ways to replace lost markets, sales and customers. They are innovating everywhere they can. They know they need to bring in more equity, as well as having us bring in some more debt, and they have to keep that balance there.

I would say we are working closely with all the customers who have a new kind of business plan and are seeking to do that. Unfortunately, many companies that cannot do that or which do not know how to change or adapt will go by the wayside; there is no question. I am sure that many of those restructuring today are finding it hard to find new markets and new ways of doing things.

I have seen so many companies where the workers have come together, taken a pay cut, put some money in, changed the ownership structures of the mill and actually made it work and are finding niches where they can do things differently. We have seen enough examples of these that we are quite confident that we will get through this period.

des exemples, positifs ou négatifs, à tous les égards. Je pense qu'elles occupent actuellement une place importante pour ce qui est de faire davantage. Nous tentons de les aider à faire davantage et, surtout, de combler le vide que les banques étrangères ont laissé derrière elles, à leur départ. Celles-ci n'ont pas eu le choix et elles ont dû quitter le marché. C'est toutefois un secteur dans lequel les banques canadiennes, la BDC et nous-mêmes prenons dans une large mesure la relève.

Le sénateur Duffy : J'ai une autre question à poser. À propos des dettes de ces différentes compagnies, nous avons vu les chiffres extrêmement impressionnants concernant les constructeurs d'automobiles américains. Je suis, à l'instar d'autres membres du comité, très impressionné par votre approche activiste.

Compte tenu de la prudence traditionnelle du secteur bancaire canadien, il est toutefois juste de dire que, si l'on permet à ces entreprises d'élargir leur crédit, ce n'est pas dans des proportions telles que l'industrie canadienne du bois d'œuvre risque de se retrouver dans une situation aussi catastrophique que celle qu'on a pu observer aux États-Unis.

M. Marcotte : C'est exact. Nous abordons ouvertement la question avec nos partenaires du secteur bancaire et avec nos clients et nous nous demandons quel est le niveau d'endettement approprié et quel est le bon dosage de capital et de dettes pour gérer une entreprise. Nous posons les questions suivantes à nos clients : si vos marchés ont changé de façon aussi radicale, quels sont vos projets pour modifier ou mettre à jour vos activités? Comptez-vous lancer dans des activités différentes et chercher de nouvelles possibilités pour remplacer les ventes ou les marchés que vous pensez avoir définitivement perdus?

La forte majorité des entreprises avec lesquelles nous collaborons ont une très grande confiance dans leur secteur, dans leurs activités et dans leurs compétences. Quand on prend le temps d'en discuter avec leurs représentants, on constate qu'ils veulent trouver de nouvelles possibilités de remplacer les marchés, les ventes et les clients perdus. Ces entreprises innovent dans tous les domaines où c'est possible. Elles savent qu'elles doivent avoir davantage de capital tout en nous demandant de leur apporter du crédit supplémentaire; elles ont un équilibre à respecter.

Je dirais que nous travaillons en étroite collaboration avec tous les clients qui ont un nouveau type de plan d'affaires et qui font des efforts semblables. De nombreuses entreprises qui ne peuvent pas le faire ou ne savent pas comment évoluer ou s'adapter feront malheureusement la culbute; cela ne fait aucun doute. Je suis certain que bon nombre d'entreprises qui se restructurent ont de la difficulté à trouver de nouveaux marchés et de nouvelles façons de procéder.

J'ai connu de nombreuses entreprises dont les travailleurs se sont réunis, ont accepté des réductions de salaire, ont investi eux-mêmes et ont modifié les structures de capital social de l'usine et l'ont remise sur pied en trouvant des créneaux qui leur permettent de faire les choses d'une manière différente. Nous avons connu assez de cas semblables pour être assez convaincus que nous passerons à travers cette crise.

The Chair: What percentage of the 500-plus companies that are clients in the forestry sector would be in the softwood side of the industry versus the hardwood side of the industry?

Mr. Marcotte: You have stumped me on that one. That was one piece of data I did not prepare, and we may not know.

The Chair: Could you provide us with that information?

Mr. Marcotte: I certainly can.

The Chair: I would also like to add to that particular question, a question on your bad debt ratio to the forestry sector in the two main sectors, hardwood and softwood.

A third question attached to that one would be: Do you foresee a lot more bad debts in the role that you play in the forestry sector versus your other sectors? You do not have to answer now. You can send us that.

Mr. Marcotte: I do not mind trying to answer that last question.

We may have gotten through the worst of it. We are certainly not done. We have dozens and dozens of restructurings in process that we are working on with customers today.

I would say the pace of new ones coming in the pipe has slowed. Therefore, we are probably over the worst of it. That would be our quick feel of it. In talking with our customers, I think they have all found a new level of stability. I do not expect there will be a significant increase in the new ones.

We will certainly provide the detailed information. My guess would be that our bad debt ratio is actually very low. You would be surprised, perhaps, at how low it is.

From a claims perspective on our insurance book — the foreign buyers who have defaulted and for whom we have paid claims to Canadian exporters — the claims department is having a great year. The claims department has probably tripled in size and quadrupled the value of what they will be paying out this year. It is a very significant year for the claims payments and, importantly, in the industry, as well. We take seriously the need to pay as quickly as we can to get those companies the funds back.

Therefore, the claims ratio has probably increased significantly on the forestry side from the perspective of the foreign buyers who have defaulted. However, in terms of loans with Canadian forestry companies, we have had difficulties with very few. We have managed to work them through or restructure. With one or two significant exceptions, we have managed to restructure them. I perceive the ratio is changing but we will find the exact details for you.

Le président : Quel pourcentage des 500 entreprises et plus qui sont vos clientes dans le secteur forestier font partie du secteur du bois d'œuvre plutôt que de celui du bois de feuillu?

M. Marcotte : Je ne sais que répondre à cette question-là. C'est un type de données que je n'ai pas préparées; il est d'ailleurs possible qu'on ne le sache pas.

Le président : Pourriez-vous nous fournir cette information?

M. Marcotte : Certainement.

Le président : J'aimerais également poser une autre question qui concerne le pourcentage de créances irrécouvrables que vous avez pour le secteur forestier, dans les deux principaux secteurs, celui du bois de feuillu et celui du bois d'œuvre.

Une troisième question que je voudrais rattacher aux précédentes est la suivante : prévoyez-vous une forte augmentation du nombre de créances irrécouvrables dans le contexte du rôle que vous jouez dans le secteur forestier, par rapport aux autres secteurs que vous servez? Vous ne pouvez pas y répondre tout de suite. Vous pourrez nous faire parvenir la réponse plus tard.

M. Marcotte : Cela ne m'ennuie pas d'essayer de répondre à la dernière question.

Le pire est peut-être passé. Ce n'est certainement pas fini. Nous travaillons sur des dizaines et des dizaines de restructurations avec nos clients.

Je pense que le nombre de nouveaux cas qui se présentent a diminué. Par conséquent, le pire de la crise est peut-être passé. C'est l'impression que nous avons. D'après les discussions que nous avons eues avec nos clients, je pense qu'ils ont trouvé un nouveau niveau de stabilité. Je ne pense pas que le nombre de nouveaux cas augmente considérablement.

Nous vous fournirons sans faute des informations précises à ce sujet. Je présume que notre pourcentage de créances irrécouvrables est en fait très faible. Vous seriez peut-être surpris de savoir à quel point il est faible.

En ce qui concerne les réclamations de nos clients concernant des défauts de paiement de la part d'acheteurs étrangers, pour lesquels nous avons indemnisé les exportateurs canadiens, le service qui s'en charge connaît une année faste. L'effectif de ce service a probablement triplé et la valeur des indemnités qu'il versera sera probablement quadruplée cette année. C'est une année très importante pour les versements d'indemnités et aussi pour l'industrie. Nous prenons au sérieux la nécessité de verser aussi rapidement que possible ces indemnités à ces entreprises.

Par conséquent, le pourcentage de demandes d'indemnités a probablement considérablement augmenté en ce qui concerne le secteur forestier, pour ce qui est des acheteurs étrangers qui n'ont pas payé. En ce qui concerne toutefois les prêts aux forestières canadiennes, le nombre de celles avec lesquelles nous avons eu des difficultés est très réduit. Nous sommes parvenus à leur permettre de survivre ou à les restructurer. À une ou deux exceptions importantes près, nous sommes parvenus à les restructurer. J'ai la perception que le pourcentage change, mais nous trouverons les renseignements exacts et précis pour vous.

The Chair: What would be the average interest rate you charge for clients?

Mr. Marcotte: The hardest question with the easiest answer is: It depends.

We would have every single interest rate you could probably imagine, from the lowest to the highest, because we charge market rates.

The Chair: You did not give me a figure, though.

Mr. Marcotte: There is probably no average. Each case is different.

Senator Eaton: We heard a lot of witnesses tell us that the interest rate was 20 per cent. Is that normal? Is that what you are saying — that it is not unheard of?

Mr. Marcotte: Since the crisis hit its penultimate phase in September, most of the transactions we are seeing with quality credits are perhaps attracting rates of prime plus one or two or, in a U.S. dollar/London Interbank Offered Rate (LIBOR), plus a few hundred basis points — two or three per cent. They suddenly found themselves jumping to LIBOR plus 1,000 per cent; a six or seven per cent increase in their rates. The face rate went from 6, 7, 8 or 9 per cent to 15 or 16 per cent, suddenly approaching credit card rates. It is very expensive.

From what we have seen in most industries in most parts of the commercial markets around the world, that has come back a fair bit now. In forestry, I would say most of the customers are still seeing significantly-elevated interest rates.

Senator Eaton: When you say “significantly,” are you talking about 15 per cent and up?

Mr. Marcotte: I do not think so. If I were to look at it professionally and see what the average overall increase in interest rates might be, we are probably looking at 400, 500 or 600 basis points or four, five or six per cent. There is no doubt some companies are being charged 20, 25 or 30 per cent. It may be because they have defaulted or have incurred penalties and other fees that have now come into their systems.

It is probably also because many of them may have gone to factoring companies or “boutique financiers” because they cannot get the funds they need from the mainline bankers. When going to a factor or others on an annualized basis, a 10 or 12 per cent interest rate can quickly become 20 or 22 per cent, and at no fault of the industry; that is the nature of the risk.

Unfortunately, I would say that many of our customers, especially some of the smaller and mid-size ones, are now viewed to be much riskier prospects. Many people would say we have to increase rates to that level. There is very little competition for

Le président : Quel pourrait être le taux d'intérêt moyen que vous faites payer à vos clients?

M. Marcotte : C'est la question la plus difficile à laquelle la réponse est la plus facile : cela dépend.

Nous avons tous les taux d'intérêt possibles et imaginables, du plus bas au plus élevé, car nos taux sont ceux du marché.

Le président : Vous n'avez toutefois pas mentionné de chiffre.

M. Marcotte : Il n'y a probablement pas de moyenne. Chaque cas est différent.

Le sénateur Eaton : De nombreux témoins ont signalé que le taux d'intérêt était de 20 p. 100. Est-ce normal? Est-ce ce que vous pensez que ce n'est pas exceptionnel?

M. Marcotte : Depuis que la crise est entrée dans son avant-dernière phase, au mois de septembre, la plupart des transactions avec de bonnes cotes de solvabilité vont peut-être chercher des taux qui équivalent au taux préférentiel plus 1 ou 2 p. 100 ou un taux en dollars américains/taux interbancaire offert à Londres (LIBOR) plus quelques centaines de points de base — ce qui fait 2 ou 3 p. 100 de plus. Ces entreprises ont vu leurs taux passer d'un coup au LIBOR plus 1 000 p. 100, ce qui représentait une augmentation de 6 ou 7 p. 100. Le taux est passé de 6, 7, 8 ou 9 p. 100 à 15 ou 16 p. 100, et s'est rapproché d'un coup des taux applicables aux cartes de crédit. C'est très coûteux.

D'après ce que nous avons vu sur la plupart des marchés commerciaux à l'échelle mondiale, la situation s'est stabilisée quelque peu. En ce qui concerne le secteur forestier, je pense que pour la plupart de nos clients, les taux d'intérêt sont encore très majorés.

Le sénateur Eaton : Qu'entendez-vous par là? Est-ce 15 p. 100 ou plus?

M. Marcotte : Je ne le pense pas. Si j'examinais la question sous un angle professionnel pour déterminer quelle pourrait être la hausse moyenne globale des taux d'intérêt, on constaterait qu'il s'agit probablement d'une hausse de 400 à 600 points de pourcentage, soit de 4 à 6 p. 100. Certaines entreprises se voient imposer sans aucun doute des taux de 20 à 30 p. 100. C'est peut-être parce qu'elles ont cessé de rembourser leurs emprunts ou parce qu'on leur a imposé des pénalités et d'autres frais qui font maintenant partie intégrante de leur dossier.

Une autre cause probable, c'est que de nombreuses entreprises se sont adressées à des entreprises d'affacturage parce qu'elles ne pouvaient plus trouver les fonds nécessaires chez les banquiers ordinaires. Quand on s'adresse à une entreprise d'affacturage ou à d'autres services de ce type, sur une base annualisée, le taux d'intérêt peut vite augmenter de 10 ou 12 p. 100 à 20 ou 22 p. 100, et ce, sans qu'il y ait faute de la part de l'industrie; c'est la nature du risque qui veut cela.

Je pense que la plupart de nos entreprises clientes, surtout les PME, sont maintenant considérées comme présentant beaucoup plus de risques. De nombreuses personnes suggéreraient de hausser les taux à ce niveau-là. La concurrence est actuellement

forestry business, as you can imagine, amongst lenders today. Therefore, they are probably paying, on average, higher than many other sectors.

Unfortunately, however, it is not out of line with the kinds of risks people face. The markets are so significantly depressed that it is almost anyone's guess as to when they come back for some parts of the industry. Therefore, the risks are almost unquantifiable for some lenders. They will look at that and say, "Well, if I cannot be sure, either I say no or I want 25 per cent." It would not be an unheard of conversation, I am sure. It is very difficult for smaller companies.

The Chair: On that note, thank you very much, Mr. Marcotte, for coming to the committee.

[*Translation*]

Thank you for your evidence and for the information you shared with us.

[*English*]

On behalf of the committee, I sincerely thank you for appearing here this evening.

Senators, we will meet again on Thursday at the regular time.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, June 11, 2009

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, to which was referred Bill C-29, An Act to increase the availability of agricultural loans and to repeal the Farm Improvement Loans Act, met this day at 8 a.m. to give consideration to the bill.

Senator Percy Mockler (Chair) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, good morning.

[*Translation*]

Welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

[*English*]

Minister Ritz, we thank you and your staff for taking the time to come to our meeting.

I welcome everyone watching today. I am Senator Percy Mockler from New Brunswick. I would like to start by asking the members of the committee here today to introduce themselves. I will start on my left.

Senator Martin: I am Senator Yonah Martin from Vancouver, British Columbia.

quasi nulle chez les bailleurs de fonds pour les entreprises du secteur forestier. Par conséquent, celles-ci paient probablement en moyenne des taux plus élevés que celles de nombreux autres secteurs.

Ce n'est toutefois pas démesuré par rapport au type de risques auxquels les prêteurs sont exposés. Les marchés sont tellement faibles que pratiquement personne ne peut prévoir quand il y aura reprise pour certains secteurs de l'industrie. Par conséquent, les risques ne sont pratiquement pas chiffrables pour certains bailleurs de fonds. Ils examinent la situation et estiment que, puisqu'ils ne peuvent avoir aucune certitude, ils doivent refuser le prêt ou exiger un taux de 25 p. 100. Ce ne serait pas du jamais vu, j'en suis sûr. C'est une situation très difficile pour les petites entreprises.

Le président : Merci beaucoup d'être venu témoigner, monsieur Marcotte.

[*Français*]

Merci pour votre témoignage et pour les informations que vous avez partagées avec nous.

[*Traduction*]

Au nom du comité, je vous remercie sincèrement d'être venu ce soir.

Sénateurs, nous nous réunirons à nouveau jeudi, à l'heure habituelle.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 11 juin 2009

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, auquel a été renvoyé le projet de loi C-29, Loi visant à accroître la disponibilité des prêts agricoles et abrogeant la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, se réunit aujourd'hui, à 8 heures pour examiner le projet de loi.

Le sénateur Percey Mockler (président) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour, honorables sénateurs.

[*Français*]

Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Traduction*]

Ministre Ritz, merci à vous et à votre personnel d'avoir pris le temps d'assister à notre réunion.

Je souhaite la bienvenue à tous ceux qui nous regardent aujourd'hui. Je suis le sénateur Percy Mockler, du Nouveau-Brunswick. Je demanderais d'abord aux membres du comité ici présents de se présenter. Nous allons commencer à ma gauche.

Le sénateur Martin : Je suis le sénateur Yonah Martin, de Vancouver, en Colombie-Britannique.

Senator Mahovlich: Good morning, I am Senator Frank Mahovlich from Toronto, Ontario.

[Translation]

Senator Poulin: Good day. My name is Marie Poulin and I have represented Northern Ontario in the Senate since 1995.

[English]

Senator Carstairs: I am Senator Carstairs from Manitoba.

Senator Eaton: I am Senator Eaton from Ontario.

[Translation]

Senator Rivard: Good day. My name is Michel Rivard and I am from the province of Quebec.

The Chair: We are meeting today to study Bill C-29, An Act to increase the availability of agricultural loans and to repeal the Farm Improvement Loans Act.

[English]

It is our pleasure to welcome today the Honourable Gerry Ritz, Minister of Agriculture and Agri-Food and Minister for the Canadian Wheat Board. He is accompanied this morning by Greg Meredith, Assistant Deputy Minister, Farm Financial Programs Branch; and Jody Aylard, Director General, Finance and Renewal Programs Directorate.

Mr. Minister, thank you for accepting the committee's invitation and for appearing before us this morning. I invite you to make your presentation at this time. It will be followed by a question and answer session on Bill C-29.

Hon. Gerry Ritz, P.C., M.P., Minister of Agriculture and Agri-Food and Minister for the Canadian Wheat Board: Thank you. It is a pleasure to be here this morning. I want to thank this august group for the work that they do on behalf of farmers in Canada and the great work you continue to do.

This is a small but very important piece of legislation that we have before us here today. As you know, it has been through the House of Commons and through the committee system there. We are looking for an expedient end to this, hopefully later today.

Farming is changing out there. It is big business. It runs on sound business plans, access to credit and cash flow — the same as any other business across this great country. At this particular juncture, with a global economic meltdown, agriculture is facing access-to-credit challenges the same as every other business.

That is why we saw fit in the budget to propose these changes. As you know, it takes a piece of legislation to do that. That is what we have before us today.

Le sénateur Mahovlich : Bonjour, je suis le sénateur Frank Mahovlich, de Toronto, en Ontario.

[Français]

Le sénateur Poulin : Bonjour. Mon nom est Marie Poulin et je représente le Nord de l'Ontario au Sénat depuis 1995.

[Traduction]

Le sénateur Carstairs : Je suis le sénateur Carstairs, du Manitoba.

Le sénateur Eaton : Je suis le sénateur Eaton, de l'Ontario.

[Français]

Le sénateur Rivard : Bonjour. Mon nom est Michel Rivard et je suis du Québec.

Le président : Nous nous rencontrons aujourd'hui afin d'étudier le projet de loi C-29, Loi visant à accroître la disponibilité des prêts agricoles et abrogeant la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

[Traduction]

Nous avons aujourd'hui le plaisir d'accueillir l'honorable Gerry Ritz, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et ministre de la Commission canadienne du blé. Il est accompagné ce matin de Greg Meredith, sous-ministre adjoint, Direction générale des programmes financiers pour l'agriculture; et de Jody Aylard, directrice générale, Direction des programmes d'aide financière et de renouveau.

Monsieur le ministre, merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître aujourd'hui. Je vous invite maintenant à prendre la parole. Votre présentation sera suivie d'une séance de questions et de réponses à propos du projet de loi C-29.

L'honorable Gerry Ritz, C.P., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et ministre de la Commission canadienne du blé : Merci. C'est un plaisir pour moi d'être avec vous ce matin. Je tiens à remercier cet honorable groupe pour le travail qu'il fait au nom des agriculteurs du Canada et pour tous ses efforts à venir.

C'est une loi très courte mais très importante que nous étudions aujourd'hui. Comme vous le savez, elle a été adoptée par le comité concerné de la Chambre ainsi que par la Chambre des communes elle-même. Nous espérons pouvoir régler la question rapidement, idéalement avant la fin de la journée.

Le secteur agricole subit de grands changements. C'est une grande entreprise qui doit s'appuyer sur des plans d'affaires solides et qui dépend de l'accès au crédit et des rentrées de fonds — tout comme l'ensemble des entreprises de notre beau pays. Dans la conjoncture actuelle, avec la débâcle économique mondiale, le secteur agricole a autant de mal que les autres secteurs commerciaux à accéder au crédit.

C'est pourquoi nous avons cru approprié de proposer ces changements dans le cadre du budget. Comme vous le savez, il faut le faire au moyen d'une loi. Et c'est cette loi que nous étudions aujourd'hui.

I am sure you have studied the bill, as it is only a couple of pages long. The bill will double the credit available to new and beginning farmers from some \$250,000 to \$500,000. It changes the down-payment from 20 per cent to 10 per cent and gives them quicker access through the chartered banks. As you know, the federal government then backstops 95 per cent of that loan requirement.

It also makes some fairly significant, substantive changes to cooperatives. We did see a tremendous opportunity for cooperatives in the middle of the last century. There is a bit of a rebirth on cooperative ideas; that is, farmers getting together to promote a new seed plant or a processing or handling facility. We are seeing those types of things happening, too.

Under the old rules, a cooperative had to be 100 per cent agriculturally based. That is now changing to the majority, or 51 per cent, will be agricultural based. That allows, then, to access credit from venture capital groups, from outside investors and possibly partner with one of the large line companies when it comes to elevation, et cetera.

This is something for which the agricultural community has been asking. Agriculture has changed drastically over the last couple of decades, and they are looking for government programs to keep up. That is the nature of what we are doing here today.

There is not much more to say about the actual legislation other than it is well received. A number of people out there are commenting that this is what they need to carry forward. A concern has always been farmers taking on more debt, but the latest response from Statistics Canada is showing that the farm debt-to-asset ratio has only gone up by three quarters of one per cent. This is the type of thing that farmers need.

We also have an average age of farmers out there approaching retirement age. This will help spur the way forward for young and beginning farmers to take over the family farm or to expand and move out and get those economies of scale that they need in today's global world.

With these new triggers and new access, this will make some \$1 billion in capital available to the farm sector in Canada over the next short term. That is good news. Much of the farm community is welcoming this, including the Canadian Co-operative Association. Some of the large-sector players are saying that this will create an unlevel playing field. I am not sure why a publicly-traded company has to worry about a \$3 million co-operative, but certainly we take those situations seriously.

Je suis persuadé que vous avez eu le temps d'examiner le projet de loi, puisqu'il ne couvre que quelques pages. En vertu du projet de loi, le montant maximal d'emprunt qu'un nouvel agriculteur ou un agriculteur débutant pourrait se voir consentir doublerait, c'est-à-dire qu'il passerait de 250 000 \$ à 500 000 \$. Il prévoit aussi de réduire le pourcentage du versement initial de 20 à 10 p. 100, et il facilite l'accès aux banques à charte. Comme vous le savez, le gouvernement fédéral endosse 95 p. 100 de cette exigence de crédit.

Le projet de loi prévoit également d'importants changements à l'égard des coopératives. Les coopératives avaient fait une entrée remarquée sur le marché au milieu du siècle dernier. On assiste aujourd'hui en quelque sorte à la renaissance du principe des coopératives : des agriculteurs se réunissent pour promouvoir une nouvelle installation de production de semences et de plants, ou une usine de transformation ou de manutention. C'est aussi le genre d'entreprise que l'on voit naître de nos jours.

Selon les anciennes règles, une coopérative agricole devait être constituée entièrement d'agriculteurs pour être admissible. Maintenant, pour qu'une coopérative soit admissible, elle doit être constituée d'une majorité, ou 50 p. 100 plus un, d'agriculteurs. Cela leur permettrait ainsi d'obtenir du crédit auprès de sociétés de capital-risque, d'investisseurs extérieurs et peut-être d'établir un partenariat avec une des grandes chaînes commerciales pour gagner une plus importante part du marché, et cetera.

Ce sont des mesures que réclamait le secteur agricole. L'agriculture a beaucoup évolué au cours des vingt dernières années, et les agriculteurs comptent sur les programmes gouvernementaux pour pouvoir suivre cette évolution. C'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui.

Il y a peu à ajouter au sujet du projet de loi, sinon qu'il est très bien accueilli. Plusieurs nous ont dit que c'est exactement ce dont ils ont besoin pour poursuivre leurs activités. On a toujours voulu éviter que les agriculteurs s'endettent davantage, mais les dernières données fournies par Statistique Canada démontrent que leur ratio d'endettement n'a augmenté que de trois quarts de 1 p. 100. C'est le genre de mesures dont les agriculteurs ont besoin.

En outre, l'âge moyen des agriculteurs approche celui de la retraite. Les jeunes agriculteurs et les agriculteurs débutants pourront ainsi espérer reprendre les rênes de la ferme familiale ou encore de s'établir ailleurs pour prendre de l'expansion en vue d'obtenir les économies d'échelle dont ils ont besoin dans le contexte actuel de la mondialisation.

Grâce à ces nouveaux éléments déclencheurs et à cet accès facilité au crédit, le secteur agricole canadien bénéficiera à court terme d'un milliard de dollars en capitaux. Ce sont là de bonnes nouvelles. La plupart des intervenants du milieu agricole, dont la Canadian Co-operative Association, sont en faveur du projet de loi. Certaines grandes entreprises soutiennent cependant qu'il suscitera une concurrence inéquitable. Je ne suis pas certain de comprendre pourquoi une société cotée en bourse devrait s'inquiéter d'une coopérative de 3 millions de dollars, mais nous prenons certainement ces plaintes au sérieux.

We are all here to ensure the farm gate has as many people bidding for their product as possible. I think any new cooperative that springs up is a good thing and will help further the role of the farm gate.

With that, I welcome any questions you may have.

Senator Carstairs: Mr. Minister, in your remarks you talked about a speedy end later today. What did you mean by that?

Mr. Ritz: I am just hopeful that the Senate takes this as seriously as the House of Commons does. I know this is the one and only hearing that you will have on this issue. I am hopeful you can report back to your chamber later today.

Senator Carstairs: Reporting back does not mean we go through third reading because we have a period where we have to wait until we go into third reading.

Mr. Ritz: Farmers are excited about the passage of this. I will not give you advice, but I would certainly ask on behalf of farmers that you move this through as quickly as possible.

Senator Carstairs: In terms of the letter that you received from Maple Leaf Foods. Let me qualify that by saying that I am a great believer in cooperatives; I come from Nova Scotia originally, although I represent Manitoba. That is the land of Moses Coady. If anyone understands cooperatives, Nova Scotians understand them.

Having said that, they want an answer to their question. They indicate to us that they have not received a reply. Why did you drop the amount from 100-per cent owned cooperatives to 50 per cent plus one?

Mr. Ritz: I covered that in my opening address, senator, in that it allows farmers to partner with other facilities. A number of independent grain terminals have been springing up across Western Canada, handling board and non-board grains. Most of them have partnered with one of the big line companies to give them access to railway service and terminals on the West Coast, and so on.

If we held this at 100 per cent, that would not be the type of situation that could move forward. We have seen that as a successful model, and we want to emulate that for seed plant processing facilities and track-side loading facilities, which could be developed like that. I think it is a good move.

Notre rôle à tous est de nous assurer d'accroître au maximum la demande pour les produits des exploitations agricoles. Je crois que l'arrivée d'une nouvelle coopérative est toujours favorable et permet de faire avancer le mandat du secteur agricole.

Sur ce, je suis disposé à répondre à vos questions.

Le sénateur Carstairs : Monsieur le ministre, vous nous avez dit dans votre présentation que vous souhaitiez régler le dossier aujourd'hui. Qu'avez-vous voulu dire exactement?

M. Ritz : J'espère simplement que le Sénat étudiera le projet de loi avec autant de sérieux que la Chambre des communes l'a fait. Je sais que cette séance est la seule que vous tiendrez à ce sujet. Je souhaite que vous puissiez faire rapport à la Chambre plus tard aujourd'hui.

Le sénateur Carstairs : Même si nous présentons notre rapport aujourd'hui, cela ne signifie pas que nous pourrions procéder à la troisième lecture immédiatement, car nous devons respecter une période d'attente avant de ce faire.

M. Ritz : Les agriculteurs attendent impatiemment l'adoption de ce projet de loi. Je ne me permettrai pas de vous donner de conseils, mais je tiens à vous demander, au nom des agriculteurs, d'adopter ce projet de loi le plus rapidement possible.

Le sénateur Carstairs : Parlons de la lettre que vous avez reçue des Aliments Maple Leaf. Je tiens d'abord à préciser que je crois fermement au principe des coopératives; même si je représente le Manitoba, je suis originaire de la Nouvelle-Écosse, terre natale de Moses Coady. Les Néo-Écossais sont bien placés pour comprendre le bien-fondé des coopératives.

Ceci étant dit, la société aimerait bien qu'on réponde à sa question. Elle nous a indiqué qu'elle n'avait toujours pas obtenu de réponse. Pourquoi avez-vous décidé que les coopératives devaient maintenant être constituées à 50 p. 100 plus un d'agriculteurs pour être admissibles, plutôt que de conserver l'exigence actuelle, c'est-à-dire qu'elles doivent être entièrement constituées d'agriculteurs?

M. Ritz : J'ai répondu à cette question lors de ma présentation, monsieur le sénateur. Cela permettra aux agriculteurs d'établir des partenariats avec d'autres établissements. Plusieurs terminaux céréaliers indépendants ont vu le jour un peu partout dans l'Ouest canadien, où l'on traite des céréales produites dans la zone relevant de la Commission canadienne du blé ainsi que des grains hors commission. La plupart de ces usines ont conclu des partenariats avec une des grandes chaînes commerciales pour avoir accès, notamment, au service ferroviaire et aux terminaux de la côte Ouest.

Si nous avons maintenu cette exigence de 100 p. 100, ce genre de partenariat ne pourrait pas avoir lieu. Nous avons cru qu'il s'agissait d'un modèle efficace, et c'est pourquoi nous voulons l'appliquer aux usines de production de semences et de plants, ainsi qu'aux installations de chargement près des lignes ferroviaires. Je pense que c'est une bonne idée.

Senator Carstairs: How would you reply to Maple Leaf Foods that says you are putting them at a disadvantage compared to companies such as Granny's Poultry Cooperative Ltd., the Farm Fresh Poultry Co-operative Inc. and Olymel? They are relatively large companies in terms of production vis-à-vis Maple Leaf.

Mr. Ritz: There is quite a difference in the economies of scale. Maple Leaf is a large publicly traded company. They have access to credit at much different levels than a small cooperative would. I make no apologies for promoting the idea of more small cooperatives developing. If it creates competition for Maple Leaf and makes them pay 10 cents per pound more, it is a good thing for farmers. That is what we are all about.

Senator Carstairs: Having received a letter from a major Canadian corporation, why did you not reply to it?

Mr. Ritz: I am not sure that we have not. I am not familiar with the date on a particular item, but I would be shocked if someone did not pick up the phone and call Mr. McAlpine.

Senator Carstairs: They indicate that, as of yesterday, no one has been in touch with them.

Mr. Ritz: I will ensure that is done by noon today.

Senator Carstairs: Thank you.

Mr. Ritz: I would not want to see that hold up the passage of this legislation.

Senator Eaton: Minister, the bill will quadruple the amount of government-backed loans to farmers. Has this crisis driven many farmers out of business?

Mr. Ritz: No, it is surprising. I talked late last week to the chartered banks and Farm Credit Canada, FCC, which is an arm's length Crown corporation of Agriculture and Agri-Food Canada. Farm Credit Canada is probably the largest holder of agricultural loans in this country. They are telling me that at this particular juncture less than one third of one per cent is considered at risk. Farmers are durable. They are a vibrant part of economy. They pay their bills and keep moving forward regardless of their trials and tribulations. We are looking closely at the pork sector, especially with the trials that have hit them with the H1N1 influenza outbreak. We work with them on existing programs to keep them liquid.

Having said that, it is always a constant battle with weather conditions and so on. Senator Carstairs' area of Manitoba is too wet; my area of Saskatchewan is too dry. We would have a great start to the year if we could combine the two. Those weather-related and market-related situations will always be a factor.

Le sénateur Carstairs : Que répondriez-vous aux Aliments Maple Leaf qui maintiennent que cette mesure les désavantagerait par rapport à des compagnies comme Granny's Poultry Cooperative, Farm Fresh Poultry Co-operative et Olymel? Ce sont des compagnies qui ont un niveau de production assez important en comparaison à celui de Maple Leaf.

M. Ritz : Les économies d'échelle ne sont pas du tout les mêmes. Maple Leaf est une grande société cotée en bourse. Elle a accès à du crédit beaucoup plus facilement qu'une petite coopérative. Je ne me sens nullement coupable de promouvoir le développement des petites coopératives. Si cette mesure crée de la concurrence pour Maple Leaf et que l'entreprise doit payer 10 cents de plus la livre, c'est une bonne nouvelle pour les agriculteurs. Notre mandat est d'aider les agriculteurs.

Le sénateur Carstairs : Une importante compagnie canadienne vous a écrit; pourquoi ne lui avez-vous pas répondu?

M. Ritz : Je ne suis pas certain que nous ne lui ayons pas répondu. Je ne pourrais pas vous donner de date précise à savoir quand quelque chose a été fait, mais je serais vraiment étonné d'apprendre que personne n'a jamais communiqué avec M. McAlpine.

Le sénateur Carstairs : Les représentants de la société nous ont indiqué hier que personne n'avait encore pris contact avec eux.

M. Ritz : Je vais m'assurer que quelqu'un communique avec eux avant midi aujourd'hui.

Le sénateur Carstairs : Merci.

M. Ritz : Je ne voudrais pas que cela retarde l'adoption du projet de loi.

Le sénateur Eaton : Monsieur le ministre, ce projet de loi viendra quadrupler le nombre de prêts agricoles endossés par le gouvernement. Est-ce que la crise a poussé bien des agriculteurs à fermer boutique?

M. Ritz : Étonnamment, non. À la fin de la semaine dernière, j'ai parlé aux représentants des banques à charte et de Financement agricole Canada (FAC), une société d'État indépendante d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Financement agricole Canada est probablement le plus important détenteur de prêts agricoles du pays. On m'a assuré là-bas qu'en ce moment, moins d'un tiers de un pour cent des prêts sont considérés à risque. Les exploitations agricoles sont des entreprises durables. Elles sont une composante dynamique de notre économie. Les agriculteurs paient leurs comptes et continuent d'avancer malgré les difficultés. Nous suivons de près la situation des producteurs de porc, particulièrement depuis le début de l'épidémie de grippe H1N1, qui les a frappés de plein fouet. Nous travaillons avec eux sur les programmes actuels pour qu'ils puissent conserver des liquidités.

Ceci dit, il faut toujours se battre contre les intempéries. La région du sénateur Carstairs, au Manitoba, est trop humide. La mienne, en Saskatchewan, est trop aride. Nous connaissons un excellent début d'année si nous pouvions combiner les deux. Les situations attribuables aux conditions météorologiques et au marché continueront toujours de peser dans la balance.

Senator Eaton: Are we having trouble attracting young farmers? Is this a dying profession?

Mr. Ritz: I would not say that it is dying, Senator Eaton. However, I would say that it is changing; there is no doubt about it. The two brothers that farm the land I did, plus much more, seeded 32,000 acres this year. The size of farms is getting increasingly larger. Some say that is a bad thing; some say it is a good thing. I know these brothers do a tremendous job on what they till. The average farm in Saskatchewan is still in the 2,000 to 3,000 acre range.

It is a high-cash, intense business to enter. The machinery used to farm that 2,000 or 3,000 acres would easily approach \$1 million, and then you need the facilities to handle the grain, to store the equipment, et cetera. That has scared a number of people away. There has been red ink on the bottom line for much of agriculture for a number of years. We have seen some of that change in the last while in the grain and oilseed sectors. The livestock sector has been shaken to the core since the bovine spongiform encephalopathy, BSE, in 2003. We are now seeing pork under duress from market closures over the H1N1 influenza.

We have been very successful in getting approximately 90 per cent of those markets reopened, but having a bad month when you are already having a bad year compounds the situation.

Senator Eaton: What interest rate is charged on money accessed by new or young farmers?

Mr. Ritz: We do not charge the interest rates.

Senator Eaton: You do not charge any interest rates?

Mr. Ritz: No. A 0.85 per cent administration fee is charged to get involved in the program, but the banks set the interest rate depending on the business plan presented. The rate varies. It is a voluntary situation; no one will force anyone to borrow this money.

Senator Eaton: No, but if I am a young farmer and need money, I would be looking at my options.

Mr. Ritz: This is probably your best bet. It is 95 per cent backstopped by the federal government. It gives you a favourable rate at the bank and access to credit that they may turn you down on without that backstop.

Senator Cordy: I think it is a positive thing to provide credit for farmers because these are struggling times. I am not against a bill that would provide credit for them.

However, you mentioned in your opening remarks that farm debt is increasing, and I am very concerned about the debt of farmers. It has grown in the past few years by \$5.1 billion and

Le sénateur Eaton : Avons-nous du mal à attirer des jeunes dans la profession d'agriculteur? Est-ce un métier appelé à disparaître?

M. Ritz : Je ne dirais pas que c'est un métier appelé à disparaître, sénateur Eaton. Toutefois, je dirais que la profession a sans aucun doute évolué. Les deux frères qui exploitent les terres que j'ai déjà moi-même exploitées, et bien d'autres, ontensemencé 32 000 acres cette année. Les exploitations agricoles sont de plus en plus vastes. Certains croient que c'est mauvais signe, d'autres pensent le contraire. Je sais que ces frères font un travail remarquable avec leurs labours. Une ferme moyenne en Saskatchewan s'étend encore sur 2 000 ou 3 000 acres.

C'est une entreprise très exigeante qui demande de grands investissements. L'équipement nécessaire pour exploiter ces 2 000 ou 3 000 acres de terres vaut certainement tout près de 1 million de dollars, sans parler des installations requises pour la manutention des céréales, l'entreposage des machines, et cetera. Les coûts en ont découragé plus d'un. Beaucoup des agriculteurs affichent un bilan financier négatif depuis des années. La situation a toutefois quelque peu changé dernièrement pour les secteurs de la production céréalière et de la production d'oléagineux. Le secteur de l'élevage bovin a été sévèrement ébranlé par l'écllosion de l'encéphalopathie spongiforme bovine, ESB, en 2003. C'est aujourd'hui l'industrie du porc qui est secouée par la fermeture des marchés en raison de la grippe H1N1.

Nous avons réussi à faire rouvrir environ 90 p. 100 de ces marchés, mais quand on connaît déjà une année difficile, un mauvais mois ne fait qu'empirer la situation.

Le sénateur Eaton : Quel est le taux d'intérêt imposé aux jeunes agriculteurs ou aux agriculteurs débutants qui font ces emprunts?

M. Ritz : Il n'y a pas de frais d'intérêts.

Le sénateur Eaton : Vous ne facturez pas d'intérêts?

M. Ritz : Non. Des frais d'administration de 0,85 p. 100 sont facturés aux agriculteurs qui s'inscrivent au programme, mais ce sont les banques qui fixent les taux d'intérêt en fonction du plan d'affaires soumis. Les taux varient. Il s'agit d'une décision volontaire; personne n'oblige personne à emprunter cet argent.

Le sénateur Eaton : Non, mais si j'étais un jeune agriculteur en manque d'argent, j'étudierais certainement les solutions qui s'offrent à moi.

M. Ritz : Ce serait probablement votre meilleur choix. Le gouvernement fédéral en endosse 95 p. 100. Vous obtenez un taux favorable à la banque et vous accédez à du crédit que l'on vous aurait peut-être refusé n'eût été de cet endossement.

Le sénateur Cordy : Je crois que c'est une bonne idée d'offrir du crédit aux agriculteurs en ces temps tumultueux. Je n'ai pas l'intention de m'opposer à un projet de loi qui pourrait leur donner accès à du crédit.

Cependant, vous nous avez dit dans votre présentation que la dette agricole ne cessait d'augmenter; le niveau d'endettement des agriculteurs me paraît donc assez inquiétant. La dette agricole a

now stands at \$54 billion. I read that it is actually four times higher than that of the United States' farmers. The challenge for farmers is to sustain their farm incomes.

We read about farmers across the country — small farms and big farms — where they are basically living hand to mouth. These present economic times are making it even more challenging. The recent crisis in the hog industry is making it more challenging for the pork producers. In my province of Nova Scotia, only four pork producers are left. It also makes me a bit nervous.

Could you talk about the debt? It is great to provide credit to farmers, but the increasing the debt load on farmers already struggling to be sustainable causes me concern.

Mr. Ritz: On the situation in Nova Scotia of only a limited number of pork producers left, when you analyze that, you will find that the pork industry in Nova Scotia was rationalized more or less by the provincial government before this latest situation. Two or three years ago they started to wind down for whatever reasons they had. Farmers will make a decision based on their bottom line and their future capacity as to whether they are viable and will continue.

As always in any business, there is good debt and then the debt load that you have. As I said, we are struggling with our programming to ensure that farmers have access to liquidity to ensure that they can hang on should they decide to do that. The ultimate decision is theirs based on their business practices and future, et cetera.

The hard and fast facts are that in the last decade net value of farm assets increased by almost \$200 billion in Canada. I am a little chagrined when I see that the debt in Canada is four times what it is in the U.S. I am not sure where they get their statistics. It is closer than that depending on how you analyze it.

The debt-to-asset ratio in Canadian agriculture has only increased by less than one per cent in the last decade. Farmers are handling this well. Farm Credit Canada is showing less than one third of one per cent of their files at risk where they are working with someone to foreclose. That is a tremendous number when you look at today's economy and the global recession hitting every business, whether it is on Main Street downtown or in the country.

Farmers are vibrant; they are concerned with the future of their industry. They are hopeful that their son, daughter, son-in-law or daughter-in-law can take over the family farm and maintain what they have worked all their life to build. This will certainly help them to do that.

grimpé de 5,1 milliards au cours des dernières années, pour s'élever aujourd'hui à 54 milliards de dollars. J'ai lu quelque part qu'elle était quatre fois plus élevée que la dette agricole des États-Unis. Le plus difficile pour les agriculteurs, c'est de maintenir leurs revenus agricoles.

On sait que partout au pays des agriculteurs — de petites et de grandes fermes — ont tout juste de quoi subsister, et la conjoncture économique actuelle ne fait qu'envenimer la situation. La crise qui sévit dans l'industrie du porc rend les choses encore plus difficiles pour les producteurs de porcs. En Nouvelle-Écosse, ma province natale, il n'y a plus que quatre producteurs de porcs. C'est une autre réalité qui me fait un peu peur.

Pouvez-vous nous parler de la dette agricole? C'est une excellente idée de donner accès à du crédit aux agriculteurs, mais je trouve inquiétant d'accroître le niveau d'endettement des agriculteurs qui ont déjà du mal à joindre les deux bouts.

M. Ritz : Pour ce qui est de la quasi-absence de producteurs de porcs en Nouvelle-Écosse, en analysant bien la situation, on se rend compte que c'est plus ou moins le gouvernement provincial qui a rationalisé l'industrie du porc, avant même que ne se déclenche la crise économique. Il y a deux ou trois ans, pour une raison ou une autre, on a commencé à enregistrer un déclin. Les agriculteurs prendront une décision en fonction de leurs bénéfices nets et de leur capacité future, à savoir si leur entreprise pourra être viable et durable.

Comme pour toute entreprise, il y a de bonnes dettes, mais il faut aussi tenir compte de son niveau d'endettement. Comme je l'ai dit, nous nous efforçons de travailler avec nos programmes pour veiller à ce que les agriculteurs aient accès à des liquidités pour qu'ils puissent tenir le coup si c'est ce qu'ils décident de faire. En définitive, c'est aux agriculteurs de prendre la décision, d'après leurs pratiques commerciales et leurs perspectives d'avenir.

Le fait demeure que la valeur nette de l'actif agricole au Canada a grimpé de presque 200 milliards de dollars au cours des dix dernières années. Cela me désole de voir que la dette canadienne est quatre fois plus élevée que celle des États-Unis. Je ne sais pas exactement d'où proviennent ces statistiques. L'écart est moins important qu'on ne le dit, selon la façon dont on analyse la situation.

Le ratio d'endettement des exploitations agricoles au Canada a augmenté de moins de un pour cent au cours de la dernière décennie. Les agriculteurs se tirent très bien d'affaire. Financement agricole Canada indique que moins d'un tiers de un pour cent de ses dossiers à risque entraîne une saisie de biens. Ce sont des statistiques fort enviables compte tenu du climat économique et de la récession mondiale qui frappe tous les commerces sans exception, qu'ils soient situés sur la rue principale en plein centre-ville ou au beau milieu de la campagne.

Les agriculteurs sont à leur affaire; ils se préoccupent de l'avenir de leur industrie. Ils espèrent que leur fils, leur fille, leur gendre ou leur belle-fille pourront reprendre les rênes de la ferme familiale et préserver ce qu'ils ont pris toute une vie à bâtir. Cette mesure les aidera certainement à y arriver.

Senator Cordy: I agree with you that farmers are vibrant and extremely hard working, or they would not still be farmers with the challenges that they have had.

Mr. Ritz: It is as much attitude as anything.

Senator Cordy: I agree.

How are we attracting young people? To say that we are attracting young people by starting them off with huge debts is not an encouragement to get into the industry. Is it their vibrancy and mind set that gets them into it? That would be one motivator, but we need more motivation than that. Those of us from urban areas are not always appreciative of the work that farmers do. How do we attract young people into a job where they will be working 16 hours per day and carrying these debts?

Mr. Ritz: Ask any articling law student and they will tell you they work 16 or 18 hours per day; ask any accounting firm and they will tell you their young accountants work that many hours. Anyone who wants to get ahead does not look at the clock. Farmers are typically known for that; they start early and work late to get the job done.

Having said that, the work ethic on the farm is no different than the work ethic of any entrepreneur who wants to succeed. We want to ensure the programs are there to help them. We do not want to distort the market or one area of the country vis-à-vis another area of the country. Everyone needs access to a level playing field whether internationally or domestically.

A number of things are being done. Interprovincial trade barriers harm agriculture disproportionately, or more than not getting a World Trade Organization, WTO, agreement. Work needs to be done on that front. The bottom line is that we need a bottom line.

As you mentioned, being an urban dweller, you must come to grips with the fact that Canadians spend less of their disposable income for their top-quality food stuffs than anywhere else in the world. You may see a rise in your produce and grocery bill by 2 or 3 per cent, and that will make all the difference to Canadian farmers' bottom line. The last thing they want to see is their baskets of groceries go up.

We are seeing that anyway, as people buy more imported goods. Everyone likes a slice of pineapple for breakfast now, as opposed to just bacon and eggs. All those things that add to the cost of that food basket but do not benefit Canadian farmers must be taken into consideration when we do those cost comparisons.

A 2- to 3-per-cent change in your grocery bill on a monthly basis would make all the difference in the world to Canadian farmers. How do we do that?

Senator Cordy: What specifically are we doing to attract young farmers?

Le sénateur Cordy : Je suis d'accord avec vous pour dire que les agriculteurs sont des gens extrêmement travaillants qui voient à leur affaire. Sinon, ils auraient sûrement choisi de changer de métier, plutôt que d'abattre les obstacles qui se dressent sur leur chemin.

M. Ritz : C'est une question d'attitude.

Le sénateur Cordy : J'en conviens.

Comment s'y prend-on pour attirer les jeunes agriculteurs? Les jeunes ne s'intéresseront pas à l'industrie agricole si, dès le départ, nous les accablons d'énormes dettes. Leur dynamisme et leur motivation y jouent pour beaucoup, mais il faudrait davantage. Ceux d'entre nous qui viennent de régions urbaines ne sont pas toujours reconnaissants du travail des agriculteurs. Comment peut-on inciter les jeunes à occuper un emploi pour lequel ils devront consacrer 16 heures par jour et être lourdement endettés?

M. Ritz : N'importe quel stagiaire en droit ou en comptabilité vous dira qu'il ne compte pas les heures. Quiconque veut avancer ne ménage pas les efforts. Les agriculteurs sont d'ailleurs reconnus pour ça; ils ont de longues journées de travail.

Cela dit, l'éthique de travail d'un agriculteur n'est pas différente de tout autre entrepreneur qui souhaite réussir. Nous voulons nous assurer que les programmes sont en place pour venir en aide au secteur agricole. Nous ne voulons pas fausser le marché ou avantager une région au détriment d'une autre. Tout le monde doit avoir un accès équitable au marché national ou international.

On prend des mesures. Les obstacles interprovinciaux au commerce nuisent à l'industrie de façon démesurée, encore plus que l'absence d'un accord de l'OMC. Bref, il faut agir.

Comme vous l'avez dit, en tant que citoyen, il faut comprendre que les Canadiens consacrent une plus petite partie de leur revenu disponible à l'achat de produits alimentaires de qualité, si on les compare aux autres pays. Votre facture d'épicerie fait un bond de 2 ou 3 p. 100, et cela se répercute sur le chiffre d'affaires des agriculteurs canadiens. La dernière chose que l'on veut, c'est que le coût de l'épicerie augmente.

C'est ce qui se passe de toute façon, étant donné que les gens achètent davantage de produits importés. De nos jours, tout le monde aime bien manger de l'ananas au petit déjeuner plutôt que seulement des œufs et du bacon. Tout ce qui vient s'ajouter au coût du panier d'épicerie et qui ne profite pas aux agriculteurs canadiens doit être pris en considération au moment d'établir ces comparaisons de coût.

Une augmentation de 2 à 3 p. 100 du coût de l'épicerie par mois aurait une énorme incidence sur les agriculteurs canadiens. Que pouvons-nous faire?

Le sénateur Cordy : Que faisons-nous concrètement pour encourager les jeunes agriculteurs?

Mr. Ritz: We have a program through agriculture; we do it with a number of things. We have a program to entertain and educate young farmers. The first people you want to keep on the farm are the sons and daughters of the farmers themselves; they understand the business.

The old saying, “The world is your oyster,” is more true now than ever. Out in my country, it is the oil patch that keeps the farm gate alive; it is the off-farm income. I was a general contractor to pay for my farming habit. My son works in the oil patch, and probably never will have a chance to farm because of the high cost of getting back in.

If he decided to get back in now, he would have a shot because he has half a million dollars available to him that he would never get through a chartered bank with this new program. I doubt that he ever will, which is unfortunate. I will see my farm — which is a third-generation farm — go into the annals of history.

However, this is a business. You have to think with your head not just with your heart at times and analyze good debt, bad debt, liquidity and business plans. Those aspects are all out there. You cannot just work hard anymore and get by; you have to work smart.

[Translation]

Senator Rivard: Mr. Minister, your program includes one billion in loan guarantees for farmers over five years. In your opinion, how many farmers will be able to benefit from this program? Do you have any idea?

[English]

Mr. Ritz: We are expecting some 3,000 or so farmers a year to take that up.

[Translation]

Senator Rivard: Regarding livestock loans, can you explain to us the nature of the losses covered by the program? I ask the question, because I would imagine that if a herd is decimated by illness, compensation will be equivalent to the price paid, and not equivalent to the difference between the price paid and price obtained at slaughter.

[English]

Mr. Ritz: A number of factors lead to losses on a commodity; buying high and selling low will always create a loss. The nature of agriculture is to get out of the cycle.

Predominantly when it comes to fed cattle, farmers generally have their calves in that January-to-March cycle, pasture them out and sell them off as they bring them off pasture in the fall. That creates an inordinate number of cattle coming into the

M. Ritz : Nous offrons notamment un programme destiné à informer et à sensibiliser les jeunes agriculteurs. Les premières personnes que nous visons sont les enfants des agriculteurs eux-mêmes; ils connaissent l'entreprise.

Plus que jamais, il faut faire tout ce que nous pouvons pour survivre. Dans ma campagne, c'est le secteur pétrolier qui assure la survie des exploitations agricoles; les agriculteurs doivent se tourner vers des revenus d'appoint. J'ai dû travailler comme entrepreneur général pour être en mesure de faire de l'agriculture. Mon fils travaille dans le secteur pétrolier et il n'aura probablement jamais la possibilité d'exploiter la ferme étant donné les coûts trop élevés.

S'il décidait de revenir à la ferme, il aurait maintenant la possibilité de le faire puisqu'il pourrait emprunter un demi-million de dollars grâce à ce nouveau programme, un prêt que ne lui aurait jamais octroyé une banque à charte. Je doute qu'il le fasse, ce qui est très dommage. Je verrai donc mon exploitation agricole — qui est dans la famille depuis trois générations — devenir histoire du passé.

Toutefois, c'est une entreprise. Par moment, il faut réfléchir avec sa tête et pas seulement avec son cœur, puis analyser les bons investissements, les créances irrécouvrables, les liquidités et les plans d'entreprise. Ce sont tous les aspects qui entrent en ligne de compte. Il ne suffit pas de travailler plus fort; il faut travailler intelligemment.

[Français]

Le sénateur Rivard : Monsieur le ministre, dans votre programme, on ajoute 1 milliard de dollars de prêts garantis auprès des agriculteurs sur cinq ans. Selon vous, combien d'agriculteurs pourront profiter de ce programme? Avez-vous une évaluation du nombre?

[Traduction]

M. Ritz : Près de 3 000 agriculteurs devraient être admissibles chaque année.

[Français]

Le sénateur Rivard : Concernant les pertes liées à l'achat du bétail, pouvez-vous nous expliquer quel genre de pertes seront maintenant couvertes dans le programme? Je vous pose cette question car j'imagine que, si une maladie dévaste un troupeau, l'indemnisation équivaudra au prix payé et non pas à la différence entre le prix payé et le prix qui serait obtenu lors de la vente à l'abattoir.

[Traduction]

M. Ritz : Plusieurs facteurs occasionnent des pertes. Le fait d'acheter à gros prix et de vendre à bas prix entraînera toujours une perte. L'industrie agricole doit donc briser ce cycle.

Dans le cas des bovins gras, les vaches vêlent de janvier à mars. Les agriculteurs les emmènent ensuite paître, puis les vendent à l'automne. Cela fait en sorte qu'il y a un nombre démesuré de bovins en même temps, ce qui fait baisser les prix. Certaines

system at that point, which tends to drive the price down. A number of farms analyze that and start calving later. Some are fall-calving now to get out of that cycle. That way they are not in that feast-or-famine cycle. Those are management decisions each farm will make.

When it comes to the case of a herd that experiences disease, we have other programming on our safety-net side that covers those situations and will help offset bank loans, depending on what degree of coverage the farmers have. From there they can get back into the business or stay out; that is their decision.

[Translation]

Senator Rivard: We know that a “farmer” is defined differently in Quebec and Ontario. Can the program be applied as easily in both provinces?

[English]

Mr. Ritz: I do not see why it would not, senator. It is based on the sound business plan of the individual applying, through whichever chartered bank they decide to work through, and then moving forward.

This is a shared jurisdiction between the federal and provincial government when it comes to agriculture; the programming, the application of it and so on. This particular program is a federal program, so they are our rules and regulations administered by the national chartered banks. It really should not have an effect province to province.

[Translation]

Senator Rivard: Thank you once again for bringing in this program to help farmers who are in desperate need of some assistance.

[English]

Mr. Ritz: I would like to take credit for setting it up, but it has actually been around for years; it just needed to be modernized. That is what we are doing here today.

[Translation]

Senator Poulin: Mr. Minister, in response to a question from my colleague Senator Cody, you mentioned interprovincial barriers. What percentage of Canadian agricultural products is subject to interprovincial trade?

[English]

Mr. Ritz: With the odd exception, 100 per cent of them.

exploitations agricoles l'ont compris et commencent la saison des vêlages plus tard, par exemple, à l'automne, afin de mettre fin aux périodes de revenu en dents de scie. Ce sont des décisions de gestion que peuvent prendre les agriculteurs.

Par ailleurs, lorsqu'une maladie dévaste un troupeau, nous avons d'autres programmes de protection du revenu qui couvrent ces situations et qui permettront de rembourser les prêts bancaires, selon la protection dont jouissent les agriculteurs. À partir de là, les agriculteurs peuvent décider de s'investir à nouveau dans l'entreprise ou de rester en dehors; le choix leur appartient.

[Français]

Le sénateur Rivard : Nous savons que la définition de « agriculteur » est différente au Québec et en Ontario. Le programme sera-t-il aussi facilement applicable dans l'une province que dans l'autre?

[Traduction]

M. Ritz : Je ne vois pas pourquoi ce serait le cas, sénateur. Cela dépend du plan d'entreprise de la personne qui présente une demande et de la banque à charte avec qui elle fait affaire.

Les programmes agricoles sont un domaine de compétence partagé entre l'État fédéral et les provinces. Étant donné que ce programme en particulier relève du fédéral, nos règles sont administrées par les banques à charte nationales. Cela ne devrait donc pas varier d'une province à l'autre.

[Français]

Le sénateur Rivard : Je vous remercie une fois de plus d'avoir mis ce programme de l'avant afin d'aider les agriculteurs qui en ont drôlement besoin.

[Traduction]

M. Ritz : J'aimerais m'attribuer le mérite de l'avoir mis sur pied, mais en fait, il existe depuis plusieurs années; il fallait simplement le moderniser, et c'est ce que nous faisons aujourd'hui.

[Français]

Le sénateur Poulin : Monsieur le ministre, en répondant à une question de ma collègue, le sénateur Cordy, vous avez parlé de barrières interprovinciales. Pourriez-vous nous dire quel pourcentage des produits de nos agriculteurs canadiens se retrouve dans des situations de commerce interprovincial?

[Traduction]

M. Ritz : À quelques exceptions près, je vous dirais la totalité d'entre eux.

[Translation]

Senator Poulin: Are you saying that all Ontario products are marketed outside the province of Ontario?

[English]

Mr. Ritz: No, I am saying that they have a problem. If a producer in Ontario produces a great cut of beef and wants to export it to Quebec or Manitoba, they cannot unless it has gone through a federally regulated plant.

Senator Poulin: What is the approximate percentage of agricultural products in Canada that ends up being sold in other provinces?

Mr. Ritz: I am not sure we break it down to other provinces. Are you asking about international and domestic exports?

Senator Poulin: To start with, I am asking only about domestic exports.

Mr. Ritz: I would have to check to see if I can find that number.

Senator Poulin: What would it be internationally, going to the United States, for instance?

Mr. Ritz: Internationally it would vary between 50 to 85 per cent, when it comes to grains and oilseeds.

[Translation]

Senator Poulin: Would this legislation affect NAFTA in any way?

[English]

Mr. Ritz: Nothing at all, because this does not distort. This is not product-specific at all. This is just general application of credit to the farm gate of any description. It is not specifically targeted at sheep, pork or grain; it covers the gamut. When you have a program that specifically targets and benefits one sector, then you could have trade challenges.

[Translation]

Senator Poulin: One argument that is often raised during the course of trade talks with the United States is farm subsidies. Do you not think that our farmers could find themselves at a disadvantage under the circumstances?

[English]

Mr. Ritz: Not at all, because this is done at commercial rates. It is not half the interest rate or something similar. This does not disturb the commercial agreements between a chartered bank and the farm itself.

The only aspect that could possibly be questioned is that the federal government backstops the loan, but we do that through other facilities when it comes to small business, through Export Development Canada, through the Business Development Bank

[Français]

Le sénateur Poulin : Vous voulez dire que tous les produits de l'Ontario se retrouvent à l'extérieur de l'Ontario?

[Traduction]

M. Ritz : Non, je dis qu'il y a un problème. Si un producteur de l'Ontario veut exporter sa viande au Québec ou au Manitoba, il ne pourra pas le faire à moins d'avoir traité avec un abattoir régi par le gouvernement fédéral.

Le sénateur Poulin : Quelle est la proportion des produits agricoles au Canada qui sont vendus dans d'autres provinces?

M. Ritz : Je ne suis pas sûr d'avoir la ventilation par province. Parlez-vous des exportations internationales ou nationales?

Le sénateur Poulin : On pourrait commencer par les exportations au Canada.

M. Ritz : Je devrai vérifier si j'ai ces données.

Le sénateur Poulin : Quelle serait la proportion des exportations destinées à l'étranger, par exemple, aux États-Unis?

M. Ritz : Dans le cas des céréales et des oléagineux, les exportations internationales varient entre 50 et 85 p. 100.

[Français]

Le sénateur Poulin : Quel serait l'impact de cette législation sur notre Accord de libre-échange avec les États-Unis?

[Traduction]

M. Ritz : Aucun, puisque cela n'entraîne pas de distorsion. Ce programme ne vise pas un produit en particulier. Il s'agit d'un programme général qui s'applique à tous les secteurs, et non pas seulement à l'industrie ovine, porcine ou céréalière. Un programme qui n'avantage qu'un seul secteur donne lieu à des contestations commerciales.

[Français]

Le sénateur Poulin : Dans nos discussions avec les États-Unis concernant le commerce, l'argument des subventions accordées à nos agriculteurs est souvent utilisé. Ne pensez-vous pas que nos agriculteurs pourraient se retrouver désavantagés dans ce contexte?

[Traduction]

M. Ritz : Pas du tout, puisque les prêts seraient consentis à des taux commerciaux et non pas à la moitié des taux pratiqués normalement. Cela n'aurait pas d'incidence sur les accords commerciaux conclus entre une banque à charte et l'exploitation agricole.

Le seul aspect qui pourrait être critiqué, c'est le fait que ce soit le gouvernement fédéral qui garantit le prêt, mais dans le cas des petites entreprises, il le fait notamment par le truchement d'Exportation et développement Canada et de la Banque de

of Canada and so on. Those types of situations are already there around the world. It is when you get product-specific that someone would have an actionable trade challenge.

[*Translation*]

Senator Poulin: Earlier, you alluded to our chartered banks. What steps must a farmer take to access this higher line of credit?

[*English*]

Mr. Ritz: It is not a matter of applying to us. It is a matter of going to your bank for your line of credit or your expansion plans; bringing in your last year's income tax figures and a good, sound business plan as to why you are doing what you are and how you will do it; and showing them how you will repay it — basically what farmers and businessmen across the country do all the time.

The bank will then decide the best course to follow. They may or may not recommend this proposed Canadian agricultural loans act, CALA, as it will be called. They may have something else that will work for you because the banks structure certain things in certain ways as well. Farm credit will not have access to this particular program, but they have other programming that may help.

It is a matter of knowing your lender and what you want to do, and coming in with a good, solid business plan and asking the right questions.

[*Translation*]

Senator Poulin: Clause 3 of the bill amends the definition of “farmer.” The word “farmer” can now mean any individual, partnership, corporation or cooperative association that is or intends to be engaged in farming in Canada. Who determines that an individual intends to be engaged in farming? Would that be the bank?

[*English*]

Mr. Ritz: The farmer himself will make that decision.

The new reality is that the old definitions under Farm Improvement and Marketing Cooperatives Loans Act, FIMCLA, which has been around for quite some time, no longer fit the reality of what the farm sector is all about.

It now recognizes and takes into consideration that a great deal of farming is backstopped by off-farm income. That was never done before. If they earned money off the farm, they would say that the cash flow should be taken from there and refuse to loan them money on the farm. The new reality is that there is certainly cash flow from there, but you cannot take that from your livelihood and force someone to use it on the farm. This lets the farm stand alone as a business venture and allows those types of situations to move forward.

développement du Canada. Ce type de situations existe déjà partout dans le monde. Un programme qui avantage un produit en particulier donne forcément lieu à des contestations commerciales et matière à des poursuites.

[*Français*]

Le sénateur Poulin : Vous avez fait référence à nos banques à charte. Pourriez-vous préciser le processus qu'un agriculteur doit suivre pour avoir accès à cette ligne de crédit enrichie?

[*Traduction*]

M. Ritz : Cela n'a rien à voir avec nous. C'est plutôt la banque qui accordera une marge de crédit ou approuvera un plan d'expansion. Les agriculteurs doivent avoir en main leurs données fiscales de l'année dernière ainsi qu'un bon plan d'entreprise qui illustre leurs activités et la façon dont ils comptent rembourser leurs prêts; en fait, c'est ce que font tout le temps les agriculteurs et les gens d'affaires partout au pays.

Les banques décideront ensuite de la meilleure voie à suivre. Elles peuvent recommander ou non cette mesure législative, qui s'intitulera la Loi canadienne sur les prêts agricoles. Elles peuvent proposer d'autres mesures puisqu'elles structurent certaines choses à leur manière. Financement agricole n'aura pas accès à ce programme en particulier, mais il y a d'autres programmes d'aide.

Il s'agit de connaître votre prêteur et de savoir ce que vous voulez faire, de présenter un solide plan d'entreprise et de poser les bonnes questions.

[*Français*]

Le sénateur Poulin : À l'article 3 de la législation, on modifie la définition de « agriculteur ». En d'autres mots, l'agriculteur devient une personne physique ou morale, coopérative ou société de personne qui exerce une activité agricole au Canada ou qui a l'intention d'y exercer une telle activité. Qui déterminera qu'une personne a l'intention d'exercer une activité agricole? Est-ce que ce sera la banque?

[*Traduction*]

M. Ritz : L'agriculteur lui-même prendra cette décision.

Sachez que les anciennes définitions qui figurent dans la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative, soit la LPAACFC, qui existe depuis assez longtemps, ne correspondent plus à la réalité du secteur agricole actuel.

On reconnaît maintenant que la survie des exploitations agricoles est en grande partie assurée par les revenus d'appoint. Ce n'était pas le cas auparavant. Lorsque les agriculteurs gagnaient de l'argent en dehors de leur exploitation agricole, on considérait ces revenus comme des liquidités et on refusait de leur accorder des prêts. La nouvelle réalité, c'est que même si ce sont des liquidités, on ne peut pas priver un agriculteur de son gain-pain et le forcer à l'investir dans son exploitation. On considère donc les exploitations agricoles comme des entreprises distinctes afin que les agriculteurs puissent accéder à ce genre de prêts.

[Translation]

Senator Poulin: Who determines whether an individual intends to be engaged in farming? Is it that bank, or the department?

[English]

Mr. Ritz: It is a combination of the two. Actually, the definition of “viable agriculture” — or a viable business of any type — is more entrenched in the Canada Revenue Agency, as to what they allow.

Having said that, it is the chicken-and-the-egg situation — pardon the pun — in an agricultural sense in that I have never farmed before and I decide I want to. Am I a farmer until I have produced a crop, or can I be a farmer to borrow the money to produce that crop? That is what we are seeking to level out.

[Translation]

Senator Poulin: For someone who would like to start up a business, this responsibility seems rather unclear.

[English]

Mr. Ritz: It is with the business plan itself. It has to be an agricultural enterprise they are taking on. Mr. Meredith, do you have anything else to add on that?

Greg Meredith, Assistant Deputy Minister, Farm Financial Programs Branch, Agriculture and Agri-Food Canada: To clarify, the bank will ask a new or starting farmer for a plan and a strategy and exactly what they are borrowing the money for in a farming sense. That provision is new in this legislation. In other words, you do not have to come in and demonstrate that you have an existing farm income stream. You have to demonstrate that you have a viable business plan.

Mr. Ritz: That is farm-oriented.

Mr. Meredith: That is right.

[Translation]

Senator Poulin: So then, the bank is responsible for determining whether the application complies with the terms set out in the legislation.

[English]

Mr. Ritz: To a certain extent, yes. However, the parameters within which the bank works are covered under this legislation. They cannot have someone come in and say that he or she wants to borrow money under FIMCLA to open a taxicab company that will serve farmers. That is not a farm business. However, if someone comes in and says that he or she wants to build a 200-sow, farrow-to-finish operation, then that is a farm business. We are seeking to give the bank the clarification of whether a business is considered farming or not, and FIMCLA would not apply.

[Français]

Le sénateur Poulin : Qui a la responsabilité de déterminer qu'une personne a l'intention d'exercer une activité agricole? Est-ce la banque ou le ministère?

[Traduction]

M. Ritz : Ce sont les deux. En fait, « l'agriculture viable » — ou tout type d'entreprise viable — est mieux définie par l'Agence du revenu du Canada.

Cela dit, nous nous retrouvons devant la situation de l'œuf et de la poule — pardonnez-moi le jeu de mots — dans la mesure où je n'ai jamais été agriculteur auparavant et que je souhaite le devenir. Suis-je un agriculteur parce que j'ai produit une récolte, ou puis-je devenir un agriculteur et emprunter de l'argent pour produire cette récolte? C'est ce que nous essayons de déterminer.

[Français]

Le sénateur Poulin : C'est nébuleux, je trouve, pour quelqu'un qui désire démarrer une entreprise. Où est cette responsabilité?

[Traduction]

M. Ritz : Cela se trouve dans le plan d'entreprise. On doit absolument exercer des activités agricoles. Monsieur Meredith, avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

Greg Meredith, sous-ministre adjoint, Direction générale des programmes financiers pour l'agriculture, Agriculture et Agroalimentaire Canada : J'aimerais préciser que la banque demandera à un nouvel agriculteur ou à un agriculteur débutant un plan, une stratégie et la raison exacte de son emprunt. Cette disposition est nouvelle dans cette mesure législative. Autrement dit, il n'est pas nécessaire d'avoir un flux de revenus agricoles. Il faut démontrer qu'on a un plan d'entreprise viable.

M. Ritz : Évidemment, celui-ci doit être lié à l'agriculture.

M. Meredith : C'est exact.

[Français]

Le sénateur Poulin : Donc, c'est la banque qui va déterminer si la demande respecte la législation.

[Traduction]

M. Ritz : Dans une certaine mesure, oui. Toutefois, les paramètres qui encadrent le travail des banques sont visés par ce projet de loi. Par exemple, personne ne pourrait emprunter de l'argent en vertu de la LPAACFC pour mettre sur pied une compagnie de taxi qui desservira les agriculteurs. Il ne s'agit pas d'une entreprise agricole. Par contre, c'est différent pour une personne qui souhaite démarrer une entreprise de naissance-finition de 200 truies. Nous voulons clarifier auprès des banques ce qui constitue ou non une entreprise agricole et ce qui ne serait pas visé par la LPAACFC.

[Translation]

Senator Poulin: In other words, you will develop regulations to make the job easier for the banks.

[English]

Mr. Ritz: It comes down to common sense. The problem right now is that, as I said before, no definition exists of being a farmer until you have farmed. We are seeking to bring people onto the farms, new and beginning farmers. They could have agriculture in their veins, being the son or daughter of a farmer, or they could have lived in the city all their life but always wanted to move to the country and start a cattle operation. Now they can.

Therefore, you can become a farmer by classification and apply for this money as long as you have a good, solid farm business plan and you will do something that will become farm oriented.

Right now, that is not in the legislation. There was no way for new and beginning farmers to trigger FIMCLA in the old guise. Under the new one, now they can. You need to have something in there that defines the opportunity to become a farmer and borrow the money under FIMCLA.

[Translation]

Senator Poulin: Basically, farming as an activity is not clearly defined in the legislation. The only reference is to an individual who "intends to be engaged in farming." Pursuant to the legislation, will the department move to define clearly in the regulations what specifically constitutes a farming activity?

[English]

Mr. Ritz: I guess we do through the safety net programs that will parallel this. The problem is, in days gone by, a sugar bush, for example, did not qualify as farm sector.

Senator Poulin: That is a good example.

Mr. Ritz: Therefore, now someone wanting to open a new sugar bush could apply under FIMCLA. There must be that type of scope there.

[Translation]

Senator Poulin: That is a very good example. In fact, I was just thinking about the persons with many years of experience who work in our sugar bushes and who have never been able to apply for these loans. I was looking for a definition in the act, and I did not find one.

[English]

Mr. Ritz: We do not want to limit anyone. We will leave the definition as wide as we can.

[Français]

Le sénateur Poulin : En d'autres mots, vous allez développer les règlements afin de faciliter la définition pour les banques.

[Traduction]

M. Ritz : C'est une question de gros bon sens. Le problème, à l'heure actuelle, comme je l'ai dit plus tôt, c'est qu'il n'existe pas de définition pour les agriculteurs qui n'ont pas encore exploité de ferme agricole. Nous voulons attirer les nouveaux agriculteurs et les agriculteurs débutants. Ils ont peut-être l'agriculture dans le sang, s'ils sont issus d'une famille d'agriculteurs, ou ils ont peut-être vécu en ville toute leur vie, mais ont toujours voulu s'établir en milieu rural pour démarrer une entreprise d'élevage. Ils ont maintenant cette possibilité.

Par conséquent, vous pouvez donc être considéré comme un agriculteur et présenter une demande pour obtenir des fonds, pourvu que vous ayez un solide plan d'entreprise agricole et que vous comptez exercer des activités agricoles.

Au moment où l'on se parle, cela ne figure pas dans la loi. Les nouveaux agriculteurs et les agriculteurs débutants n'ont aucun moyen de se prévaloir des dispositions de la LPAACFC. C'est toutefois possible en vertu de la nouvelle mesure législative. On doit y définir la possibilité de devenir un agriculteur et d'emprunter de l'argent en vertu de la LPAACFC.

[Français]

Le sénateur Poulin : Finalement, la définition n'est pas dans la législation. Tout ce qu'on dit, c'est : « ...à l'intention d'exercer une activité agricole ». Dans le développement de vos règlements, suite à la législation, le ministère définira-t-il les activités agricoles?

[Traduction]

M. Ritz : Je suppose que nous le faisons par l'intermédiaire des programmes de protection de revenu parallèles. Le problème, c'est que dans le passé, une érablière, par exemple, n'était pas considérée comme faisant partie du secteur agricole.

Le sénateur Poulin : C'est un bon exemple.

M. Ritz : Par conséquent, une personne qui souhaite aujourd'hui ouvrir une érablière pourrait présenter une demande en vertu de la LPAACFC. Cela doit s'inscrire dans la portée de la loi.

[Français]

Le sénateur Poulin : C'est un très bon exemple. Je pensais justement aux gens qui ont une longue expérience avec nos érablières et qui n'ont jamais eu accès à ces prêts. Je cherchais, dans la législation même, la définition, et je ne la trouvais pas.

[Traduction]

M. Ritz : Nous ne voulons pas limiter qui que ce soit. Nous allons donc donner une définition aussi générale que possible.

Senator Martin: I just wanted to take this opportunity to thank you for the work you are doing. It is very encouraging to hear about the robust industry and how important farming is to Canada.

I am also an urban dweller. However, in speaking to some of the entrepreneurs — the business people and developers — in this economic downturn, access to credit is the number one concern for them. Therefore, I would imagine this new program that is modernizing it and allowing farmers to have that access is absolutely vital.

How soon will this program be available if and when it is enacted?

Mr. Ritz: The day Royal Assent occurs, it is good to go.

Senator Martin: That is very good news.

Mr. Ritz: As an urban dweller, as you say, the one thing we have in common with farmers is that we all like to eat. Farmers buy groceries, as well. As we travel the world and open these trade corridors and reinvigorate some, the first questions we are always asked is where have we been, why are we not selling like the Australians, the EU and the Americans, and why are we not beating down their doors like they are.

We have been reticent and shy. We know we have a top quality product, but we are not out there doing the job. We have politically levelled the playing field and allowed industry to industry to make the deals, and we are seeing the benefits of that already.

It is an ideal time to realize the tremendous potential of Canadian product out there in the world. It is very timely that this legislation goes through quickly and that we continue to build on this because there is tremendous potential. We have a hungry world out there looking for good quality product at a fair price, and we have that in spades.

Senator Martin: Within Canada, you talk about the provincial-federal partnership and the importance of working with provinces. Differences exist between provinces.

Will this program be administered in a uniform manner, or will there be some slight variances between provinces?

Mr. Ritz: There will be differences in applications. It is hard to find a good maple sugar bush in Saskatchewan — I say that facetiously. Birch syrup is actually being developed in Saskatchewan, which is very similar. However, having said that, yes, there will be variances across the country because of the variances in agriculture as to who applies.

However, it is a national program; it is a federal program administered by the chartered banks, which, of course, are in all the provinces and territories, too.

Senator Mahovlich: Thank you, Mr. Minister, for appearing. I was just wondering, does anyone ever inherit a farm anymore?

Le sénateur Martin : J'aimerais prendre cette occasion pour vous remercier pour votre travail. C'est très encourageant d'entendre à quel point l'industrie agricole est une industrie robuste et importante pour le Canada.

Je suis également un citoyen. Toutefois, j'ai parlé à des entrepreneurs — des gens d'affaires et des promoteurs — et, en cette période de ralentissement économique, l'accès au crédit est leur principale préoccupation. Par conséquent, je suppose que ce projet de loi, qui modernise le programme et facilitera l'accès au crédit, est absolument essentiel.

Si ce projet de loi est adopté, quand ce programme sera-t-il offert?

M. Ritz : Dès que le projet de loi recevra la sanction royale.

Le sénateur Martin : Voilà de très bonnes nouvelles.

M. Ritz : Comme vous dites, la chose que nous, citoyens, avons en commun avec les agriculteurs, c'est d'aimer manger. Les agriculteurs aussi font l'épicerie. Quand nous parcourons le monde, à ouvrir des voies commerciales et à en rouvrir d'autres, on nous demande toujours d'abord où nous étions, puis pourquoi nous ne vendons pas nos produits comme les Australiens, les Européens et les Américains et pourquoi nous ne manifestons pas la même insistance qu'eux.

Nous avons été hésitants et timides. Nous savons que nos produits sont de qualité supérieure, mais nous restons les bras croisés. Politiquement, nous avons nivelé les règles du jeu et autorisé les ententes entre industries. Déjà, nous récoltons les avantages de cette décision.

C'est le moment idéal pour mettre en valeur l'énorme potentiel des produits canadiens dans le monde. Il faut vraiment adopter rapidement ce projet de loi et poursuivre sur cette lancée parce que le potentiel est énorme. Le monde cherche des produits de bonne qualité à un juste prix, ce que nous avons en abondance.

Le sénateur Martin : Vous parlez, pour le Canada, du partenariat provincial-fédéral et de l'importance de coopérer avec les provinces. Il existe des différences entre celles-ci.

Le programme s'appliquera-t-il de manière uniforme ou variera-t-il légèrement d'une province à l'autre?

M. Ritz : Il y aura des différences d'application. Il est difficile de trouver une bonne érablière en Saskatchewan — je plaisante. En Saskatchewan, on est en train de produire du sirop de bouleau, qui ressemble beaucoup au sirop d'érable. Cela dit, toutefois, il y aura des différences d'un bout à l'autre du pays, en raison des particularités de l'activité agricole des demandeurs.

Cependant, c'est un programme national, administré par les banques à charte, qui, évidemment, se trouvent dans toutes les provinces et les territoires.

Le sénateur Mahovlich : Merci, monsieur le ministre, de votre témoignage. Je me demandais si les fermes se transmettaient encore par héritage.

Mr. Ritz: I do not think anyone is allowed to do that to their kids anymore, senator. In all seriousness, it can be done. It can certainly be done.

Senator Mahovlich: I can remember going to school, and my friend came from a farm, and his brother was to inherit the farm and stay farming while he was looking to become a lawyer. They just handed that farm down through the family. However, now it seems as though everyone has to go into debt to own a farm.

In the city of Toronto, as the city grows, the real estate is being gobbled up. We do not have much farmland. I am very concerned. The Holland Marsh is the wealthiest farmland in Canada. Ten square miles can feed the whole of Canada with the Holland Marsh. That is how wealthy that area is, and now the city of Toronto is bordering on that farmland.

Mr. Ritz: A number of provinces take that to heart. The legislation around maintaining farmland is provincial, not federal, because of the jurisdictional situations.

I know British Columbia has the Land Act, and they do not allow development. I know there are tracts of land right within Vancouver proper that are maintained as agricultural land because they are very concerned about that. Certainly, Ontario could do the same thing if they are concerned about the Holland Marsh. They could say that you can build all around, but you cannot build in it. That can be done.

With respect to estates and leaving operating farms to the next generation, it can be done. We made changes in Budget 2007 — I think it was — to extend capital gains to \$750,000, which means less estate taxes are paid when that happens.

The fly in the ointment is that an increasing number of agricultural enterprises are becoming incorporated — limited companies — and you leave shares, not the farm per se. You leave shares to your children or to whomever in your estate. That is a bit of a problem when it comes to leaving things in an estate.

Senator Mahovlich: The problem I see for Toronto is that you maximized the loan at \$500,000. That would not do much in Toronto. Real estate is much higher than \$500,000.

Mr. Ritz: We are bringing this in line with the Canada Small Business Financing Act. It used to be \$250,000. Once these changes go through, up to \$500,000 will be available.

The chartered bank would look at the asset value of the property as well. They may use this amount of money as a lever to springboard into the next level of borrowing.

Senator Mercer: Mr. Minister, I apologize for being late.

A concern we have heard before this committee is access to credit. Senator Martin also mentioned it. My concern is that we will have this great program in place but still rely on chartered banks to be involved in the process.

M. Ritz : Je pense que personne n'a encore le droit de faire ça à ses enfants. Soyons sérieux, cela peut se faire. Sans contredit.

Le sénateur Mahovlich : À l'école, un de mes amis vivait sur une ferme, dont son frère devait hériter, pour continuer l'entreprise. Lui voulait devenir avocat. La ferme est restée dans la famille. Maintenant, il semble que, pour devenir agriculteur, il faille s'endetter.

Dans sa croissance, la ville de Toronto avale les terrains. Il n'y a pas beaucoup de terres agricoles. Cela me préoccupe beaucoup. Avec 10 milles carrés du territoire agricole le plus riche du Canada, le Holland Marsh, on pourrait nourrir tous les Canadiens. C'est pour vous dire la richesse de ce territoire. Or, aujourd'hui, la ville de Toronto lui est contiguë.

M. Ritz : Un certain nombre de provinces prennent cela à cœur. Les lois sur la conservation des terres agricoles sont provinciales et non fédérales, en raison du partage des compétences.

Je sais qu'en Colombie-Britannique, avec la Land Act, on n'autorise pas le lotissement des terres. À Vancouver, on maintient des terres dans leur vocation agricole parce qu'on est très préoccupé par le phénomène. L'Ontario pourrait assurément faire la même chose, s'il se souciait du Holland Marsh. On pourrait autoriser la construction autour, mais non dedans. Cela est faisable.

Pour ce qui concerne les successions et la transmission des exploitations agricoles aux générations suivantes, c'est quelque chose qui peut être fait. Nous avons modifié le budget de 2007 — si je ne m'abuse — pour porter les gains en capital à 750 000 \$, ce qui diminue le montant des droits de succession.

L'ennui, c'est que de plus en plus d'entreprises agricoles sont constituées en sociétés — à responsabilité limitée —, ce qui fait que l'héritage est constitué d'actions et non de la ferme elle-même. Aux enfants et aux héritiers, on laisse des actions. Cette question du patrimoine fait un peu problème.

Le sénateur Mahovlich : Le problème que je vois pour Toronto, c'est que le montant du prêt est plafonné à 500 000 \$. On ne peut pas faire grand-chose avec ça à Toronto. La valeur des terrains est beaucoup plus élevée.

M. Ritz : Nous allons harmoniser le projet de loi avec la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada. Auparavant, le montant maximal du prêt était de 250 000 \$. Quand les modifications de la loi auront été approuvées, il sera de 500 000 \$.

Les banques à charte vont également tenir compte de la valeur de l'actif de la propriété. Elles pourront s'en servir comme tremplin pour accéder au niveau suivant d'emprunt.

Le sénateur Mercer : Monsieur le ministre, veuillez excuser mon retard.

Parmi les sujets de préoccupation que le comité a entendus figure l'accès au crédit. Le sénateur Martin en a également parlé. Ce qui m'inquiète, c'est que, même si nous avons ce programme prometteur en place, nous devons continuer à compter sur la participation des banques à charte.

I have a great deal of respect for farmers in general, but for young farmers in particular because they are getting into this with their eyes open.

Mr. Ritz: We hope.

Senator Mercer: At least we hope they are.

If you go into any chartered bank in the country with a viable business plan, they will not look at your farm plan by itself. They will want to know that you have an off-farm income. I do not know any other operation or business in the world where people go into business knowing that they will need to have a job somewhere else to support their farm operation. Farming can be viewed as a habit that needs to be supported by off-farm income. I am very worried that not enough money will be available from the chartered banks. What will the department do to monitor that?

We have also heard, in this committee, that in some places interest rates charged have been exorbitant — as high as 20 per cent. We heard that mainly from woodlot operators, but woodlots are only part of their agricultural operation in many cases, particularly in Eastern Canada. How will you ensure that capital will be available?

Mr. Ritz: This is done more through the Department of Finance Canada, senator. Minister Flaherty has had a number of in-your-face discussions with the chartered banks about their bedside manner on what they make available and what they charge for it. Access to credit will help bring us through this recession and stabilize the economy. People need to get back to as close to normalcy as possible. We need consumers consuming, buyers buying and everything running on eight cylinders.

We made available to the chartered banks and credit unions approximately \$125 billion in liquidity by buying back the federally guaranteed part of Canada Mortgage and Housing Corporation, CMHC. This was to give them liquidity and to ensure that small businesses, including agriculture, have access to the credit they need to keep moving.

When you hear about exorbitant rates, such as 20 per cent, being charged, please let us know. We will track that down, find out who is loan sharking and ensure it is not the norm. Profit is a wonderful thing, but a fine line is crossed into gouging. We want to ensure that is not happening.

Anyone applying for any credit needs to go in with their eyes wide open. The credit card that gives you air miles points and all these wonderful cash-back things will cost you 20 per cent or 22 per cent. Others at 6 per cent give you no frills. Consumers will have to make that educated decision as to which they take.

We do not control the rates that the banks charge, but we do analyze them. I have had those discussions with the agricultural representatives of the chartered banks already. We continue to offer other programming through Farm Credit Canada that will keep the banks honest.

J'ai beaucoup de respect pour les agriculteurs en général, et pour les jeunes en particulier, parce qu'ils s'engagent lucidement dans cette situation.

M. Ritz : Nous l'espérons.

Le sénateur Mercer : À tout le moins, nous l'espérons.

La banque à charte, quand on lui présente un plan d'affaires viable, ne s'intéresse pas vraiment à ce plan. Elle veut savoir si on a des revenus d'appoint. À ma connaissance, ce type d'activité est le seul au monde où les gens savent qu'ils auront besoin d'un deuxième emploi, ailleurs, pour faire vivre l'exploitation agricole. L'agriculture peut être perçue comme une habitude qu'il faut financer au moyen d'un revenu d'appoint. Je crains qu'il n'y ait pas suffisamment d'argent débloqué par les banques à charte. Que fera votre ministère pour surveiller la situation?

Nous avons aussi appris que certains prêteurs exigent des taux d'intérêt exorbitants — qui atteignent 20 p. 100. Nous l'avons principalement entendu des exploitants de terres à bois, mais les terres à bois ne constituent souvent qu'une partie de leur exploitation agricole, particulièrement dans l'Est du Canada. Comment ferez-vous pour que les capitaux soient disponibles?

M. Ritz : C'est le ministère des Finances du Canada qui va principalement s'occuper de ces questions. Le ministre Flaherty a tenu un certain nombre de discussions en tête-à-tête avec les représentants des banques à charte sur leur comportement avec leurs clients, plus précisément sur les produits qu'elles offrent et les frais qu'elles facturent en retour. L'accès au crédit nous permettra de traverser la récession et de stabiliser l'économie. Il faut revenir le plus près possible de la normale. Les consommateurs doivent consommer, les acheteurs acheter, et tout doit fonctionner à pleins gaz.

Pour les banques à charte et les coopératives de crédit, nous avons réuni environ 125 milliards de dollars de liquidités en rachetant la part de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, la SCHL, garantie par le gouvernement fédéral. Cette mesure vise à leur procurer du financement et à faire en sorte que les petites entreprises, y compris agricoles, ont accès au crédit nécessaire pour continuer à fonctionner.

Quand vous entendez parler de taux exorbitants, par exemple de 20 p. 100, faites-nous le savoir, s'il vous plaît. Nous ferons enquête, nous débusquerons les usuriers et nous veillerons à ce que cela ne soit pas la norme. Le profit, c'est bien, mais la ligne qui le sépare de l'extorsion est fine. Nous voulons nous assurer qu'elle ne sera pas franchie.

Tout demandeur de crédit doit agir avec lucidité. La carte de crédit qui procure des points de voyage et toutes sortes de remises en argent coûte 20 ou 22 p. 100. Les autres, assorties d'un taux de 6 p. 100, n'offrent aucun superflu. Le consommateur devra prendre une décision éclairée sur ce qu'il préfère.

Nous ne contrôlons pas les taux que les banques exigent, mais nous les analysons. J'ai déjà eu des discussions sur le sujet avec les conseillers agricoles des banques à charte. Nous continuons d'offrir d'autres programmes, par l'entremise de Financement agricole Canada, qui maintiennent les banques dans les limites de l'honnêteté.

Senator Mercer: I would suggest you look no further than the recorded testimony before this committee to find a couple of cases that should be followed up on with respect to loan sharking. This is loan sharking by the big five chartered banks. This is not by some guy in the back of the pool hall lending money.

You talked about marketing of Canadian agricultural products. I recently came back from a trip to Europe. I was impressed by the size of the agriculture industry and its health. I know there are subsidies — some obvious and some hidden — in their industry.

However, I am concerned about your statement that people want to know why we have not been out there selling our products. You then referred to agriculture enterprises being out there selling their products. Is it not the job of Agriculture and Agri-Food Canada to be out there selling Canada's products? Is that not one of the fundamental jobs of the government, to be marketing the country to the world whether it is agriculture, automobiles or fish?

Mr. Ritz: I do not disagree with that statement, senator. We have been reticent in doing that. Minority governments are problematic. We need someone from the opposition to pair with to travel. I had to cancel a trip to China because I could not get someone from the opposition to go with me. Then I read a press release from Wayne Easter, the opposition agriculture critic, decrying me for not going to China when he was the first one who rebuffed me about going along. I have a problem with that, as does Canadian industry.

I agree that it is within the federal government's mandate for Foreign Affairs and International Trade Canada, Agriculture and Agri-Food Canada or whichever department to get out there and open doors. I have been in 11 countries doing that — beginning free trade agreements and ensuring that we are flowing through.

A tremendous opportunity exists in Colombia to forward a free trade agreement. The free trade agreement between Canada and Peru will come before this committee at some point. I would urge you to push that through. We need that in place before the American crop is harvested because they have access at a 25-per-cent cheaper rate than we do until we get that agreement in place. It is encumbered on all of us to ensure we are doing our job and getting that done.

Having said that, we will continue to travel the world, level the political playing field and make connections industry to industry. It is then up to industry to carry on with that. I will continue to travel and promote that as well.

Senator Mercer: Mr. Minister, the Canadian people decided that we will have a minority government. We are stuck with it until we have an opportunity to fix it. We will all try to fix it one way or another. You will try to fix it in a different way than I will try to fix it.

Mr. Ritz: The question to you, senator, is how soon.

Le sénateur Mercer : Il suffit de revoir les témoignages entendus par le comité pour trouver deux ou trois exemples de prêts usuraires qui mériteraient un complément d'enquête. Il s'agit de prêts usuraires par les cinq banques à charte. On ne parle pas d'individus qui prêtent de l'argent dans le fond d'une salle de billard.

Vous avez parlé de la commercialisation des produits agricoles canadiens. Je reviens d'Europe. J'ai été impressionné par la taille et la vitalité de son secteur agricole. Je sais qu'il profite de certaines subventions — certaines évidentes et d'autres cachées.

Cependant, je suis préoccupé par ce que vous avez dit, soit que nos clients veulent savoir pourquoi nous ne les avons pas pressentis pour vendre nos produits. Puis vous nous avez parlé d'entreprises agricoles qui, elles, l'ont fait. N'est-ce pas le travail d'Agriculture et Agroalimentaire Canada que de faire la promotion des produits du Canada? N'est-ce pas l'une des tâches fondamentales du gouvernement que de commercialiser les produits nationaux dans le monde entier, que ce soit des produits agricoles, des automobiles ou du poisson?

M. Ritz : Je suis d'accord avec vous. Nous avons trop fait preuve d'hésitation. C'est le problème des gouvernements minoritaires. Dans nos déplacements, nous devons être accompagnés d'un membre de l'opposition. J'ai dû annuler un voyage en Chine, faute de trouver un tel compagnon. Ensuite, Wayne Easter, critique de l'opposition en matière d'agriculture, m'a reproché dans un communiqué de ne pas aller en Chine. Or c'est lui, le premier, qui a refusé de m'accompagner. Ça me chiffonne, et ça contrarie l'industrie canadienne.

Il est vrai que l'ouverture des marchés relève du mandat du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ou encore d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. J'ai visité 11 pays pour entreprendre les discussions en vue d'accords de libre-échange et m'assurer de les mener à terme.

En Colombie, nous avons une occasion extraordinaire de négocier une telle entente. L'accord de libre-échange entre le Canada et le Pérou sera soumis à votre examen à un moment donné. Je vous presse de l'appuyer. Il faut qu'il soit conclu avant la récolte aux États-Unis, parce que les Américains vont profiter d'un taux inférieur de 25 p. 100 au nôtre, et ce, tant que l'accord n'aura pas été mis en place. Il nous incombe à tous de faire notre travail, de le faire aboutir.

Cela dit, nous continuerons de parcourir le monde, de niveler les règles du jeu au niveau politique et de nouer des liens d'industrie à industrie. Il reviendra ensuite à l'industrie de prendre le relais. De mon côté, je continuerai à voyager et à faire mon travail de promotion.

Le sénateur Mercer : Monsieur le ministre, les électeurs canadiens ont décidé de se donner un gouvernement minoritaire. Nous sommes pris avec cela tant que nous n'aurons pas l'occasion d'y remédier, chacun à sa façon.

M. Ritz : En ce qui vous concerne, sénateur, ce sera dans combien de temps?

Senator Mercer: We have what we have. We have to try to make that work.

Mr. Ritz: Absolutely. I totally agree with you.

Senator Mercer: The underlying factor is that people in the agriculture industry need our support. They are the best entrepreneurs in the country. They are the people who have to make decisions every spring that people on Bay Street never have to make.

Mr. Ritz: They are tenacious.

Senator Mercer: It is a very risky business.

Before I finish, I would like to underscore the necessity for you, once we pass this bill and it becomes law, to have a mechanism in place to monitor that banks are, indeed, holding up their side of the operation. We can have a good program in place, but if no money is moving to the farmers who need it, particularly young farmers, then the best program in the world will not help us at all.

Mr. Ritz: I agree with you completely, senator. I will ask for quarterly reports from the banks on how much is going out, what the average interest rate is, et cetera.

Senator Mercer: Would you make those reports public, minister?

Mr. Ritz: I am not sure if I can go public with what the banks give me. I will check that out. If I can, I will. If not, I can certainly report.

Senator Mercer: If you ask for quarterly reports, those quarterly reports would be very timely in the other study that we are doing because access to credit is an important part of that study.

Mr. Ritz: If I can I will, senator.

Senator Carstairs: In response to Senator Martin's question, you said that this will go into force as soon as it receives Royal Assent, although, I cannot find any mention of that in the bill.

Does that mean no regulations are required? If Royal Assent is given next Tuesday, for example, will it go into effect on Wednesday?

Mr. Ritz: Absolutely.

Senator Carstairs: In response to Senator Poulin's question, you said that Saskatchewan does not have much sugar bush — which is very true — but they have Saskatoon berries. I want my Quebec colleagues to know that until you have tasted a Saskatoon, you have missed out. Blueberries are great, but Saskatoons are just that little bit better.

Mr. Ritz: I cannot agree with you more, senator. I fight with the bears on my property every year for the Saskatoon berries, and it is worth the fight.

Senator Carstairs: In terms of the chartered banks, will this mean that cooperative banks will or will not qualify in the protections in this particular legislation?

Le sénateur Mercer : Les choses étant ce qu'elles sont, nous devons nous efforcer de bien faire fonctionner le gouvernement.

M. Ritz : Absolument. Je suis totalement d'accord avec vous.

Le sénateur Mercer : Il ne faut pas oublier que les agriculteurs ont besoin de notre appui. Ce sont les meilleurs entrepreneurs du pays. Chaque printemps, ils doivent prendre des décisions qu'aucun courtier de Bay Street n'a jamais à prendre.

M. Ritz : Ils sont tenaces.

Le sénateur Mercer : Leur profession est pleine de risques.

Avant de terminer, j'aimerais souligner le fait que vous devez, une fois le projet de loi adopté, vous doter d'un mécanisme pour surveiller les banques et vous assurer qu'elles font bien ce qu'elles sont censées faire. Nous pouvons avoir le meilleur programme au monde, mais si l'argent ne parvient pas aux agriculteurs qui en ont besoin, notamment les jeunes, il est complètement inutile.

M. Ritz : Je suis totalement d'accord avec vous. Je demanderai des rapports trimestriels aux banques sur les montants des prêts, les taux d'intérêt moyens, ainsi de suite.

Le sénateur Mercer : Rendez-vous ces rapports publics?

M. Ritz : Je ne suis pas certain de pouvoir rendre publique l'information que les banques me communiquent. C'est à vérifier. Si je le peux, je le ferai. Sinon, je peux certainement soumettre mes propres rapports.

Le sénateur Mercer : Ces rapports trimestriels arriveront sûrement à point nommé pour notre autre étude, l'accès au crédit étant un volet important de celle-ci.

M. Ritz : Si je le peux, je le ferai, sénateur.

Le sénateur Carstairs : Au sénateur Martin, vous avez répondu que la loi entre en vigueur dès la sanction royale, bien que le projet de loi ne semble rien dire à ce sujet.

Est-ce que cela signifie qu'aucun règlement n'est nécessaire? Si le projet de loi reçoit la sanction royale mardi prochain, par exemple, entrera-t-il en vigueur le lendemain?

M. Ritz : Oui.

Le sénateur Carstairs : Au sénateur Poulin, vous avez répondu que la Saskatchewan n'avait pas beaucoup d'érablières, ce qui est absolument vrai. Toutefois, on y trouve des amélanches. Je veux signaler à mes collègues du Québec que tant qu'ils n'ont pas dégusté des amélanches, ils se privent de quelque chose d'excellent, de mieux même que les bleuets.

M. Ritz : Je suis tout à fait d'accord avec vous. Chaque année, je me bats contre les ours qui se nourrissent des amélanches qui poussent sur mon terrain, et ça en vaut la peine.

Le sénateur Carstairs : En ce qui concerne les banques à charte, que faut-il comprendre de l'admissibilité des coopératives bancaires aux protections prévues par le projet de loi?

Mr. Ritz: By cooperative banks do you mean the credit unions?

Senator Carstairs: Yes.

Mr. Ritz: Yes, they will qualify: Caisse populaires, credit unions across the country and Alberta treasury branches.

Senator Eaton: Senator Carstairs was asking you about cooperatives, which is very interesting. Since becoming a senator sitting on this committee, I have learned that, as Canadians, we are not very good at marketing ourselves. We are very shy. We do not push ourselves as much as we might.

For instance, you have farmers, venture capital, processing companies, whatever the cooperative ends up being. Do you see people becoming more market-oriented if it is not completely a farm-driven thing? If it is a farm-driven thing at 51 per cent and the rest is business, do you think we will be better at pushing our products out there, at being more innovative?

Mr. Ritz: Absolutely. I think what stops most business — not just farm gate — is the marketing of it. You can build the best grapple grommets in the world, but unless you have a top-notch marketing firm, they will never leave your factory door. Farmers have the same issues.

We have always relied on someone else to take us up the next rung of the food chain, and then we cry because the processor is making money, the elevator operator is making money, the railway is making money and I am just a price taker. We need to get beyond that hewers-of-wood, drawers-of-water mentality and go one or two steps up the food chain. A cooperative movement can allow you to do that. You can bring in, as a partner, the expertise to run the processing facility, do the marketing to carry on and have a share in that.

Some of the most successful elevator companies in Western Canada at this point are independently farmer-owned, but they are partnered with and have hired management firms and teams that have the expertise to do it.

Farmers can grow the best product in the world in Canada. They do it, and they constantly shock us and surprise us with the quantity and quality they do, but then they fall short when it comes to taking it beyond the farm gate. This will allow them to do that by forming those cooperatives and hiring that outside help.

Senator Eaton: To continue on, once you have a cooperative, can part of my farm business plan be for marketing that product?

Mr. Ritz: I do not see why not. If you are setting up an enterprise, we see more roadside stands and farm markets in certain areas of the country than we do elsewhere.

Senator Eaton: I am thinking of such things as honey, maple syrup and Saskatoon berries.

M. Ritz : Parlez-vous d'établissements comme les caisses populaires et les coopératives d'épargne et de crédit, par exemple?

Le sénateur Carstairs : Oui.

M. Ritz : Ces établissements sont admissibles : les caisses populaires, les caisses de crédit de tout le pays ainsi que les bureaux du Trésor de l'Alberta.

Le sénateur Eaton : Le sénateur Carstairs a parlé des coopératives, ce que je trouve très intéressant. Depuis que je suis membre du comité, j'ai appris que les Canadiens ont du mal à commercialiser leurs produits. Ils sont très timides. Ils ne se mettent pas autant en valeur qu'ils le pourraient.

Par exemple, on retrouve des agriculteurs, du capital de risque, des transformateurs au sein d'une coopérative. Constatez-vous une meilleure prise en compte du marché lorsque les activités de l'entité ne sont pas totalement axées sur l'agriculture? Si 51 p. 100 des activités sont axées sur l'agriculture et le reste, sur les affaires, l'entité réussira-t-elle mieux, d'après vous, dans la commercialisation de ses produits, dans l'innovation?

M. Ritz : Oui. D'après moi, la commercialisation est un obstacle sur lequel butent la plupart des entreprises — pas seulement les agricoles. On a beau fabriquer les meilleurs machins-trucs du monde, si on ne fait pas appel à un mercaticien de haut niveau, ils ne sortiront jamais de l'usine. Les agriculteurs ont les mêmes problèmes.

Nous avons toujours compté sur quelqu'un d'autre pour nous amener au maillon suivant de la chaîne alimentaire. Ensuite, nous râtons parce que le transformateur, l'exploitant du silo-élevateur, la société de chemin de fer font de l'argent, tandis que nous sommes obligés d'accepter les prix fixés par d'autres. Nous devons en finir avec cette mentalité de porteurs d'eau et nous approprier un ou deux maillons de la chaîne alimentaire. C'est ce que permet de faire une coopérative. Nous pouvons nous adjoindre, comme partenaires, un gestionnaire pour diriger l'usine de transformation, un mercaticien, et ainsi empocher une partie des profits.

Actuellement, certains des exploitants de silos-élevateurs les plus rentables dans l'Ouest sont des agriculteurs indépendants, qui ont conclu des partenariats avec des firmes et des équipes de gestion compétentes qu'ils ont aussi embauchées.

Nos agriculteurs peuvent produire ce qu'il y a de mieux dans le monde. Sans cesse, ils nous ébahissent par la quantité et la qualité de leurs produits, mais ils ne réussissent pas à les écouler à l'extérieur de leur ferme. Ils y parviendront en formant des coopératives et en recrutant de l'aide de l'extérieur.

Le sénateur Eaton : Une fois la coopérative mise sur pied, est-ce qu'une partie du plan d'affaires de mon exploitation agricole peut porter sur la commercialisation des produits?

M. Ritz : Je ne vois pas pourquoi vous ne le pourriez pas. Lorsque quelqu'un monte une entreprise, nous voyons plus d'éventaires routiers et de commerces agricoles dans certaines régions du pays qu'ailleurs.

Le sénateur Eaton : Je pense notamment au miel, au sirop d'érable et aux amélanches.

Mr. Ritz: Sure.

The Chair: Thank you, senators. Before you leave, Mr. Minister, I have a few questions.

I know it is a step in the right direction. You have mentioned sugar bush operations, the maple syrup industry. The farmer who produces seedling trees, would he qualify under this program?

Mr. Ritz: At this point, no, because it is not considered a farm activity. A discussion is occurring between some of the provinces — British Columbia, Quebec and so on — as to whether or not that should be accepted under our safety net programs and then access to this program; those discussions continue.

There is a difference, senator, between what is grown as a nursery or a Christmas-tree farm and what are seedlings for reforestation. That is where the discussion varies right now.

The Chair: Would Christmas-tree growers qualify under this?

Mr. Ritz: Yes.

The Chair: They would?

Mr. Ritz: Yes.

The Chair: If Christmas-tree growers qualify, why would seedling producers not? Is that your ongoing discussion?

Mr. Ritz: That is the discussion. The argument is that the seedling situation is done on a commercial scale and sold to an operator who then goes out and plants them for reforestation, and the money is made further down the line.

The Christmas tree is an actual farm where they have a selected area and is contained. That is where the discussions are stalled at this point. The same thing with a nursery; a tree nursery qualifies.

The Chair: Thank you. Having had the honour and opportunity to occupy similar positions to yours now, minister, could you inform the committee on the consultation process with the industry, and how they were consulted by your department?

Mr. Ritz: I will have Mr. Meredith do that. I know there was a full slate of it. It was up on the websites, and we invited consultation. We talked with all the farm groups and some of the industry officials and so forth.

Mr. Meredith: In 2006, a series of consultations were held specifically on this legislation. The provisions that you see reflected in the proposed law reflect very closely what we heard from young farmers and from others who were really concerned about intergenerational transfer, for example.

We have had a number of conference calls with young farmers, involving groups across the country, and we have had a great deal of feedback from farm groups and farm organizations during our

M. Ritz : Bien sûr.

Le président : Merci, chers sénateurs. Monsieur le ministre, j'ai quelques questions pour vous avant que vous nous quittiez.

Je sais que c'est un pas dans la bonne direction. Vous avez parlé des érablières, de l'industrie acéricole. Les producteurs de semis d'arbres, eux, sont-ils admissibles au programme?

M. Ritz : Pas actuellement, parce que leur activité n'est pas considérée comme agricole. Des discussions se poursuivent avec certaines provinces — la Colombie-Britannique, le Québec, et cetera — sur leur admissibilité au programme de protection du revenu agricole.

Entre ce qui est produit en pépinière ou dans une plantation d'arbres de Noël et les semis destinés au reboisement, il existe une différence sur laquelle on ne s'entend pas actuellement.

Le président : Les producteurs d'arbres de Noël seraient-ils admissibles en vertu du programme?

M. Ritz : Oui.

Le président : Vraiment?

M. Ritz : Oui.

Le président : Si les producteurs d'arbres de Noël sont admissibles, pourquoi pas les producteurs de semis? Est-ce là le point en litige?

M. Ritz : Oui. On fait valoir que, si les semis sont produits à une échelle commerciale, puis vendus à un exploitant qui les plante pour le reboisement, les profits se font en aval.

De fait, la plantation d'arbres de Noël est une exploitation agricole dont une partie de la superficie est réservée à cette activité. Les discussions sont bloquées sur ce point. Même chose pour les pépinières; elles sont admissibles.

Le président : Merci. J'ai eu la chance et l'honneur d'occuper des postes semblables à celui que vous tenez maintenant, monsieur le ministre. Pourriez-vous expliquer au comité le processus de consultation qui a été mené avec l'industrie, et comment votre ministère s'y est pris pour la consulter?

M. Ritz : Je laisserai à M. Meredith le soin de répondre. Je sais qu'il y avait toute une série de consultations. C'était sur les sites web, où nous avons fait appel aux intéressés. Nous avons eu des échanges avec tous les groupes d'agriculteurs, certains porte-parole du secteur, et cetera.

M. Meredith : En 2006, nous avons tenu des consultations spécifiquement sur le projet de loi qui nous occupe. Les dispositions actuelles sont très fidèles à la teneur des déclarations de jeunes agriculteurs et d'autres intervenants qui étaient vraiment préoccupés par le transfert entre générations, par exemple.

Nous avons organisé un certain nombre de conférences téléphoniques avec de jeunes agriculteurs, auxquelles ont participé des groupes de tout le pays. Nous avons eu beaucoup

Growing Forward consultations, which were held right across the country a couple years ago in preparation for our new Growing Forward five-year framework.

The feedback we got during those consultations was very consistent in terms of better access, making the loan limits higher to facilitate intergenerational transfer and ensuring that we were accommodating new and beginning farmers. That had been a big gap in the previous legislation.

The Chair: Thank you. Do you have any other questions, senators?

Do you have any concluding remarks, Mr. Minister?

Mr. Ritz: Thank you for the great work you are doing. I look forward to having this passed by Tuesday, and we will put it into play on Wednesday.

Senator Carstairs: However, not today?

Mr. Ritz: Today would be even better.

The Chair: I know you have a time factor, and I want to say thank you very much on behalf of the committee. We will do our job. As I have heard other senators say, it is a step in the right direction. There is no doubt in my mind that the democracy will prevail.

Mr. Ritz: Thank you. It is always a pleasure.

Senator Eaton: A double-edged sword.

The Chair: Senators, we will take a few minutes' break. We will ask the officials to stay, in the event we have additional questions on the procedure of passing Bill C-29.

Honourable senators, we will now consider if it is agreed to dispense with clause-by-clause consideration of Bill C-29.

Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Do we have unanimous consent from the senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Shall the bill carry?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Carried.

Is it agreed that I report this bill to the Senate? This would happen today.

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Senators, thank you very much. Officials, thank you for being here. We have no questions for you.

On that note, thank you very much for being here.

de réactions des associations et organisations d'agriculteurs pendant les consultations que nous avons menées à l'échelle nationale, il y a environ deux ans, en préparation de notre nouveau cadre stratégique quinquennal intitulé Cultivons l'avenir.

Ces réactions avaient pour thèmes un accès amélioré, le relèvement des limites de crédit pour faciliter le transfert entre les générations et des mesures pour faciliter la tâche aux nouveaux agriculteurs et aux agriculteurs débutants, questions qui étaient singulièrement absentes de la loi alors en vigueur.

Le président : Merci. Sénateurs, avez-vous d'autres questions?

Monsieur le ministre, avez-vous des conclusions finales à formuler?

M. Ritz : Je vous remercie du très bon travail que vous faites. J'espère que le projet de loi sera adopté d'ici mardi et que nous commencerons à l'appliquer mercredi.

Le sénateur Carstairs : Pas aujourd'hui, cependant?

M. Ritz : Aujourd'hui, ce serait encore mieux.

Le président : Je sais que le temps est un facteur, et je veux vous remercier chaleureusement au nom du comité. Nous ferons notre travail. Comme l'ont dit certains sénateurs, c'est un pas dans la bonne direction. Je suis sûr que la démocratie aura le dernier mot.

M. Ritz : Merci. C'est toujours un plaisir de vous rencontrer.

Le sénateur Eaton : C'est une épée à deux tranchants.

Le président : Chers sénateurs, nous allons faire une pause de quelques minutes. Je demande aux fonctionnaires de rester, au cas où nous aurions des questions supplémentaires sur la marche à suivre pour l'adoption du projet de loi C-29.

Honorable sénateurs, nous allons passer outre à l'étude article par article du projet de loi C-29.

Êtes-vous d'accord?

Des voix : Oui.

Le président : Avons-nous le consentement unanime des sénateurs?

Des voix : Oui.

Le président : Le projet de loi est-il adopté?

Des voix : Oui.

Le président : Adopté.

Êtes-vous d'accord pour que je fasse rapport du projet de loi au Sénat? Je le ferai aujourd'hui.

Des voix : D'accord.

Le président : Merci beaucoup. Mesdames et messieurs les fonctionnaires, merci d'être venus. Nous n'avons pas de questions pour vous.

Encore une fois, merci beaucoup de votre présence.

Senator Cordy: Before you adjourn the meeting, we said, at our last meeting, that we would send out a press release on interest rates charged in the forest industry. I have not seen the press release. Could we have a copy of the one that was sent out?

Josée Thérien, Clerk of the Committee: It was not sent out. It was decided that we would hear from the Canadian Bankers Association and other groups. We will be hearing from the Canadian Bankers Association next Thursday.

Senator Cordy: Except the committee decided last week that we wanted the press release to go out last week, is that not correct?

Senator Eaton: Our last witness was here, and we talked about access to credit.

The Chair: It was Export Development Canada, EDC.

Senator Eaton: He was talking about the difference in rates in banks, depending on how high the risk was, if it was one of the big banks, if it was a boutique bank, et cetera.

He said that there were numerous reasons such as whether the person had defaulted on loans before and that was why the rate was high. I do not think it is as black and white as a person just claiming to be charged 20 per cent.

Senator Carstairs: May we ask the officials to leave? This is obviously an issue that has nothing to do with them.

Senator Cordy: Perhaps this should be in camera, too.

The Chair: Yes, we will proceed to an in camera session. Officials, thank you for being here this morning.

(The committee continued in camera.)

Le sénateur Cordy : Avant que vous ne leviez la séance, j'aimerais revenir sur ce qui a été dit à la dernière réunion, à savoir que l'on publierait un communiqué sur les taux d'intérêt exigés des exploitants du secteur forestier. Je n'ai pas vu ce communiqué. Pourrions-nous en avoir une copie?

Josée Thérien, greffière du comité : Le communiqué n'a pas été publié. Il a été décidé d'attendre le témoignage de l'Association des banquiers canadiens et d'autres groupes. Nous les entendrons jeudi prochain.

Le sénateur Cordy : Sauf que le comité avait demandé que le communiqué soit publié la semaine dernière, n'est-ce pas?

Le sénateur Eaton : C'était pendant le témoignage de notre dernier témoin, et il était question d'accès au crédit.

Le président : C'était Exportation et développement Canada, EDC.

Le sénateur Eaton : Le témoin parlait des écarts des taux pratiqués par les banques, selon l'importance du risque, le type d'institution, s'il s'agissait d'une grande banque, d'une banque-boutique, et cetera.

Il a dit que les différences s'expliquaient par de nombreuses raisons, par exemple le fait que l'emprunteur avait manqué à ses engagements, ce pourquoi le taux était élevé. Je ne crois que pas ce soit aussi noir ou aussi blanc que le cas d'une personne qui prétend qu'on exige d'elle un taux de 20 p. 100.

Le sénateur Carstairs : Pouvons-nous laisser partir les fonctionnaires? Ce n'est évidemment pas une question qui les intéresse.

Le sénateur Cordy : Peut-être devrions-nous en discuter à huis clos.

Le président : D'accord, poursuivons la séance à huis clos.

Mesdames et messieurs les fonctionnaires, merci d'avoir été ici ce matin.

(La séance se poursuit à huis clos.)



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

APPEARING

The Honourable Gerry Ritz, P.C., M.P., Minister of Agriculture
and Agri-Food and Minister for the Canadian Wheat Board.

WITNESSES

Tuesday, June 9, 2009

Export Development Canada:

Carl Marcotte, Vice-President, Resources Group.

Thursday, June 11, 2009

Agriculture and Agri-Food Canada:

Greg Meredith, Assistant Deputy Minister, Farm Financial
Programs Branch;

Jody Aylard, Director General, Finance and Renewal Programs
Directorate.

Justice Canada:

Éric P. LeBlanc, Legal Counsel, Legal Services.

COMPARAÎT

L'honorable Gerry Ritz, C.P., député, ministre de l'Agriculture et
de l'Agroalimentaire et ministre de la Commission canadienne
du blé.

TÉMOINS

Le mardi 9 juin 2009

Exportation et développement Canada :

Carl Marcotte, vice-président, Groupe des ressources.

Le jeudi 11 juin 2009

Agriculture et agroalimentaire Canada :

Greg Meredith, sous-ministre adjoint, Direction générale des
programmes financiers pour l'agriculture;

Jody Aylard, directrice générale, Direction des programmes d'aide
financière et de renouveau.

Justice Canada :

Éric P. LeBlanc, conseiller juridique, Services juridiques.