



Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

**Foreign Affairs  
and International  
Trade**

*Chair:*

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

---

Tuesday, March 10, 2009  
Wednesday, March 11, 2009

---

**Issue No. 3**

**Third and Fourth meetings on:**

The 2008 Legislative Review of Export Development  
Canada

**First meeting on:**

The rise of China, India and Russia in the global economy  
and the implications for Canadian policy

---

**APPEARING:**

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P.,  
Minister of International Trade

---

**WITNESSES:**

*(See back cover)*

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

**Affaires étrangères  
et du commerce  
international**

*Président :*

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

---

Le mardi 10 mars 2009  
Le mercredi 11 mars 2009

---

**Fascicule n° 3**

**Troisième et quatrième réunions concernant :**

Le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et  
développement Canada de 2008

**Première réunion concernant :**

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans  
l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques  
canadiennes

---

**COMPARAÎT :**

L'honorable Stockwell Day, C.P., député,  
ministre du Commerce international

---

**TÉMOINS :**

*(Voir à l'endos)*

THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*  
The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Fortin-Duplessis
Corbin	Grafstein
* Cowan	* LeBreton, P.C.
(or Tardif)	(or Comeau)
Dawson	Mahovlich
De Bané, P.C.	Segal
Downe	Wallin

\*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 Mahovlich replaced the Honourable Senator Peterson (*March 12, 2009*).

The Honourable Senator Peterson, replaced the Honourable Senator Mahovlich (*March 11, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES  
ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

*Président* : L'honorable Consiglio Di Nino  
*Vice-président* : L'honorable Peter A. Stollery  
et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Fortin-Duplessis
Corbin	Grafstein
* Cowan	* LeBreton, C.P.
(ou Tardif)	(ou Comeau)
Dawson	Mahovlich
De Bané, C.P..	Segal
Downe	Wallin

\* 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 Mahovlich a remplacé l'honorable sénateur Peterson (*le 12 mars 2009*).

L'honorable sénateur Peterson, a remplacé l'honorable sénateur Mahovlich (*le 11 mars 2009*).

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, February 24, 2009:

The Honourable Senator Di Nino moved, seconded by the Honourable Senator Champagne, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade be authorized to examine and report on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy;

That the papers and evidence received and taken and the work accomplished by the committee on this subject during the Second Session of the Thirty-ninth Parliament be referred to the committee; and

That the committee present its final report no later than June 30, 2010, and retain all powers necessary to publicize its findings until September 30, 2010.

After debate,

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

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat*, le mardi 24 février 2009 :

L'honorable sénateur Di Nino propose, appuyé par l'honorable sénateur Champagne, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international soit autorisé à étudier, en vue d'en faire rapport, l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes;

Que les documents reçus, les témoignages entendus, et les travaux accomplis par le comité sur ce sujet au cours de la deuxième session de la trente-neuvième législature soient renvoyés au comité;

Que le comité présente son rapport final au plus tard le 30 juin 2010; et conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats jusqu'au 30 septembre 2010.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, March 10 2009  
(5)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, De Bané, P.C., Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Stollery and Wallin (10).

*Other senators present:* The Honourable Senators Prud'Homme, P.C., and Stratton (2).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, 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, February 24, 2009, the committee continued its consideration of the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2*)

**APPEARING:**

The Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade.

**WITNESSES:**

*Department of Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Louis Lévesque, Deputy Minister of International Trade;  
Robert Clark, Director General, Economic Policy Analysis Bureau.

*From Export Development Canada:*

Eric Siegel, President and Chief Executive Officer.

The chair made an opening statement.

Minister Day made a presentation and answered questions.

At 4:36 p.m., the committee suspended.

At 5:02 p.m., the committee resumed.

Senator Stollery, Deputy Chair, took the chair.

Mr. Eric Siegel made a statement and answered questions.

At 5:42 p.m., the committee suspended.

At 6:32 p.m., the committee resumed.

Senator Di Nino took the chair.

Mr. Siegel agreed to answer some questions in writing.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 10 mars 2009  
(5)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 heures, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, De Bané, C.P., Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Stollery et Wallin (10).

*Autres sénateurs présents :* Les honorables sénateurs Prud'Homme, C.P., et Stratton (2).

*Également présents :* Du Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement : Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude du Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008 déposé au Sénat le mardi 10 février 2009. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

**COMPARAÎT :**

L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du Commerce international.

**TÉMOINS :**

*Ministère des Affaires extérieures et du Commerce international :*

Louis Lévesque, sous-ministre du Commerce international;  
Robert Clark, directeur général, Direction de l'analyse de la politique économique.

*Exportation et développement Canada :*

Eric Siegel, président et chef de la direction.

Le président fait une déclaration d'ouverture.

Le ministre Day fait une déclaration puis répond aux questions.

À 16 h 36, la séance est interrompue.

À 15 h 2, la séance reprend.

Le sénateur Stollery, vice-président, prend place au fauteuil.

M. Eric Siegel fait une déclaration puis répond aux questions.

À 17 h 42, la séance est interrompue.

À 18 h 32, la séance reprend.

Le sénateur Di Nino prend place au fauteuil.

M. Siegel accepte de répondre à certaines questions par écrit.

At 6:50 p.m., pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee began its examination on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

*WITNESSES:*

*From Export Development Canada:*

Eric Siegel, President and Chief Executive Officer;

Benoit Daignault, Senior Vice-President, Business Development.

Mr. Daignault made a presentation and, with Mr. Siegel, answered questions.

At 7:47 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, Wednesday, March 11, 2009  
(6)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Deputy Chair, the Honourable Peter Stollery, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Peterson, Stollery and Wallin (9).

*Other senator present:* The Honourable Senator Kinsella (1).

*In attendance:* Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, 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, February 24, 2009, the committee continued its consideration of the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2*)

*WITNESSES:*

*From Euler Hermes Canada:*

Paul Flanagan, Chief Executive Officer.

*From Forest Products Association of Canada:*

Avrim Lazar, President and CEO;

Marta Morgan, Vice-President of Trade and Competitiveness.

*From Canadian Bankers Association:*

Terry Campbell, Vice-President, Policy;

John Lancaster, Director, Financial Institutions and Trade.

À 18 h 50, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité entreprend son examen de l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et des répercussions sur les politiques canadiennes.

*TÉMOINS :*

*Exportation et développement Canada :*

Eric Siegel, président et chef de la direction;

Benoit Daignault, premier vice-président, Développement des affaires.

M. Daignault fait une déclaration puis, aidé de M. Siegel, répond aux questions.

À 19 h 47, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

OTTAWA, le mercredi 11 mars 2009  
(6)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 heures, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter Stollery (*vice-président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, Downe, Fortin-Duplessis, Grafstein, Peterson, Stollery et Wallin (9).

*Autre sénateur présent :* L'honorable sénateur Kinsella (1).

*Également présents :* Du Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement : Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude du Rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008 déposé au Sénat le mardi 10 février 2009. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

*TÉMOINS :*

*Euler Hermes Canada :*

Paul Flanagan, président et directeur général.

*Association des produits forestiers du Canada :*

Avrim Lazar, président et chef de la direction;

Marta Morgan, vice-présidente, Commerce.

*Association des banquiers canadiens :*

Terry Campbell, vice-président, Politique;

John Lancaster, directeur, Institutions financières et commerce.

The chair made an opening statement.

Mr. Flanagan made a presentation and answered questions.

At 4:42 p.m., Mr. Lazar made a statement and, with Mr. Morgan, answered questions.

At 5:12 p.m., Mr. Campbell made a statement and, with Mr. Lancaster, answered questions.

At 5:50 p.m., the committee considered its future business.

At 5:55 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

Le président fait une déclaration d'ouverture.

M. Flanagan fait une déclaration puis répond aux questions.

À 16 h 42, M. Lazar fait une déclaration puis, aidé de M. Morgan, répond aux questions.

À 17 h 12, M. Campbell fait une déclaration puis, aidé de M. Lancaster, répond aux questions.

À 17 h 50, le comité procède à l'examen de ses travaux futurs.

À 17 h 55, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Denis Robert

*Clerk of the committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, March 10, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4 p.m. to review and report on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009; and to study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** I would like to inform the minister that a vote has been called in the Senate for 4:40 p.m., so we will be ending this session at 4:35.

Minister, I am sure you can use the extra time, particularly during these hectic periods in Parliament.

I also remind you that today we have a Senate photographer who will be taking some pictures from time to time for Senate publications.

Welcome to the meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The committee is currently examining the document entitled *The Legislative Review of Export Development Canada — December 2008*.

The objective of the legislative review is to assess how Export Development Canada, EDC, is evolving and should continue to evolve in the future to address the competitive dynamics and demands of international trade on behalf of its stakeholders, and to make recommendations where appropriate, including possible changes to the Export Development Act.

We are pleased to welcome the Honourable Stockwell Day, Minister of International Trade. He is accompanied by Louis Lévesque, Deputy Minister of International Trade, and Robert Clark, Director General, Economic Policy Analysis Bureau.

Following the appearance of the minister, we will hear from Eric Siegel, President and Chief Executive Officer of Export Development Canada on the Export Development Act as well. He will also give us his wisdom on the continuation of our special study on the rise of China, India and Russia.

Let me welcome everyone to the Senate. The minister has agreed to make some brief comments, after which time, we will invite our colleagues to ask questions.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 10 mars 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 heures pour étudier le Rapport de l'examen législatif de 2008 de la Loi sur le développement des exportations déposé au Sénat le mardi 10 février 2009; et pour en rendre compte, et pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** J'aimerais informer le ministre qu'un vote doit avoir lieu au Sénat à 16 h 40, de sorte que nous devons mettre fin à cette séance à 16 h 35.

Monsieur le ministre, je suis sûr que vous pouvez utiliser le temps supplémentaire, particulièrement à l'occasion de périodes assez mouvementées au Parlement.

Je vous rappelle qu'aujourd'hui nous avons parmi nous le photographe du Sénat qui prendra quelques photos de temps à autre pour les publications du Sénat.

Je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité étudie présentement le document intitulé *Rapport de l'examen législatif de la Loi sur le développement des exportations, décembre 2008*.

L'objectif de l'examen législatif est d'évaluer comment Exportation et développement Canada (EDC) évolue et devrait continuer d'évoluer dans le futur pour aborder la concurrence dynamique et les exigences du commerce international au nom de ses intervenants et de faire des recommandations, s'il y a lieu, y compris des changements possibles à la Loi sur le développement des exportations.

Nous avons le plaisir d'accueillir l'honorable Stockwell Day, ministre du Commerce international. Il est accompagné de M. Louis Lévesque, sous-ministre du Commerce international, et de M. Robert Clark, directeur général, Direction de l'analyse de la politique économique.

Après la comparution du ministre, nous entendrons M. Eric Siegel, président et chef de la direction d'Exportation et développement Canada qui nous parlera également de la Loi sur le développement des exportations. Il nous fera part aussi de son point de vue sur la poursuite de notre étude spéciale sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie.

Je vous souhaite à tous la bienvenue au Sénat. Le ministre a accepté de faire une déclaration, après quoi nous inviterons nos collègues à poser des questions.

[Translation]

**Honourable Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of International Trade:** Mr. Chairman, thank you for your warm reception and your word of welcome. It is an honour to appear before you today. I hope you will have comments, questions and advice regarding our concerns in the present fiscal situation.

We have before us the Report on Export Development Canada. As you know, of course, this is a time of global fiscal crisis. That is why it is so important to have policies and projects to improve the situation, not only for our exporters, but also for our workers.

My speech will be brief so I can have maximum time to seek your advice and enable you to go vote in the Chamber. Democracy is important.

[English]

I will respect that. I will try to keep my comments short. You want to vote, and we have a vote right after that as well.

The report that is before you, as I am sure you are aware, is required by legislation every 10 years. This report covers the state of affairs and the work done by EDC; there are recommendations as well. The report will go for consideration as it is right now here at the Senate. It will also go to a parliamentary committee. We will then, as government, look at the suggestions that you and the parliamentary committee bring forward. We will report on the report and, hopefully, take into account many of your suggestions and recommendations.

The scope and the size of the work of EDC is something to keep in mind when we realize just how important this particular review is. In a time of fiscal contraction, in a time where all countries are hurting, it is very important that, as government, we are able to do the things that are appropriate — and there are some things a government should not do — to make the situation more tolerable for our workers, investors and business.

If you keep the view from 35,000 feet, we can drill down as detailed as you want, but think about the fact that last year some \$85 billion worth of business was actually facilitated by EDC. I do not know about your vocabulary, but in mine that is a lot of money. It comes out, as the report notes, that approximately 4.4 per cent of our entire GDP is activity that is governed or financed by EDC.

We can point directly to somewhere in the region of 575,000 jobs. Those are the people who work within the businesses that are financed by EDC. This has a phenomenal impact on our economy.

[Français]

**Honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du commerce international :** Monsieur le président, je vous remercie de votre accueil chaleureux et de votre mot de bienvenue. C'est un honneur pour moi de comparaître devant vous aujourd'hui. J'espère que vous aurez des commentaires, des questions ainsi que des conseils en ce qui a trait à nos préoccupations de la présente situation fiscale.

Nous avons devant nous le rapport d'Exportation et développement Canada. Bien sûr, comme vous le savez, c'est un temps de crise fiscale globale. C'est la raison pour laquelle il est si important d'avoir des politiques et des projets afin d'améliorer la situation; non seulement pour nos exportateurs, mais aussi pour nos travailleurs.

Mon discours sera bref afin d'avoir un maximum de temps pour m'enquérir de vos conseils et de vous permettre d'aller voter en Chambre. La démocratie, c'est important.

[Traduction]

Je respecterai cela. Je ferai de mon mieux pour abréger mes observations. Vous voulez aller voter et nous aurons également à voter immédiatement après.

Le rapport que vous avez devant vous doit être déposé tous les 10 ans en vertu de la loi. Je suis sûr que vous êtes au courant de cela. Ce rapport couvre l'état des affaires et les activités d'EDC. Il contient aussi des recommandations. Le rapport sera examiné tel qu'il est aujourd'hui au Sénat. Il sera également soumis à un comité parlementaire. En tant que gouvernement, nous examinerons ensuite les suggestions que vous et le comité parlementaire pourrez formuler. Nous rendrons compte du rapport et, faut-il l'espérer, nous tiendrons compte du plus grand nombre possible de suggestions et de recommandations.

Il faut garder à l'esprit la portée et l'ampleur du travail d'EDC pour mesurer l'importance de cet examen particulier. En cette période de restrictions financières, au moment où tous les pays éprouvent des difficultés, il est très important que le gouvernement soit à même de poser les gestes appropriés, malgré le fait qu'il y ait des choses qu'un gouvernement ne devrait pas faire, pour rendre la situation plus tolérable pour nos travailleurs, nos investisseurs et nos entreprises.

Si vous partez d'un point de vue situé à 35 000 pieds d'altitude, vous pouvez vous rapprocher des détails à loisir, mais n'oubliez pas que l'an dernier, il y a eu quelque 85 milliards de dollars d'activités commerciales grâce à l'intervention d'EDC. Je ne sais pas ce que cela représente pour vous, mais pour moi, c'est beaucoup d'argent. Comme l'indique le rapport, cela correspond à environ 4,4 p. 100 de l'ensemble de notre PIB pour des menées ou financées par EDC.

Nous pouvons donc dire qu'il y a environ 575 000 emplois en cause. Ce sont des gens qui travaillent dans les entreprises qui sont financées par EDC. Cela a des répercussions considérables sur notre économie.

Last year, over 6,800 customers — that would include businesses and individuals, but mainly businesses — were working with EDC. I am happy to note that over 80 per cent of those, about 6,800, were small- and medium-sized enterprises, so you can see the impact that this has throughout the economy. The themes and recommendations that emerge from the report are important. We have noted them, and you will, too. We will take them all under consideration.

The theme of cooperation among the lending institutions, EDC, Business Development Bank of Canada, BDC, the banks, et cetera, emerging in the report was interesting to see. In the previous report 10 years ago, there were reflections on environmental assessment, but now there was the emerging notion of corporate social responsibility, which we take seriously in the government, and which many of our companies, and most of the companies in the Canadian extractive sector, also take seriously.

Then there is a theme relating to customer satisfaction. EDC is constantly charged with seeing if they are hitting the right notes — and sometimes that includes the right bank notes — in terms of customer satisfaction; we see the levels there are fairly high. However, there is always room for improvement.

With those brief remarks, I look to you for your advice and questions, knowing that we can work together for the betterment of Canadians, realizing that men and women in this economy are facing extreme challenges the likes of which we have not seen for decades, and that this particular organization, EDC, is able to help through this difficult time.

Thank you for your interest, and I look forward to your comments.

**The Chair:** Thank you, minister.

**Senator Stollery:** Minister, thank you for taking the time to come before the committee and giving us a briefing on the review of the EDC.

I would like to assure you that some of us on the committee have been involved in the international trade area for many years. We are quite aware of the EDC. Speaking for myself, I strongly support EDC, which, for those who might be watching, is basically a government insurance scheme to assist Canadian exporters.

When Senator Di Nino brought to our attention that there is a 10-year legislative review process, we thought that if we have to do this, then we had better do it and get on with it.

We have had several witnesses. One of them was Ms. Diana Smallridge, hired by the department to review EDC. There seems to be an issue here with the EDC. As I said, it is a government insurance scheme to assist Canadian exporters. It is not a government scheme, as far as I understand, to work in the

L'an dernier, plus de 6 800 clients — cela comprendrait des entreprises et des particuliers, mais surtout des entreprises — travaillaient avec EDC. Je suis heureux de noter que plus de 80 p. 100 de ces clients, soit environ 6 800, étaient de petites et moyennes entreprises. Par conséquent, vous pouvez mesurer les répercussions que cela peut avoir sur l'ensemble de l'économie. Les thèmes et les recommandations du rapport sont importants. Nous en avons pris note et vous en prendrez également note. Nous les examinerons tous.

Le thème de la coopération chez les institutions prêteuses, EDC, la Banque de développement du Canada (BDC), les banques en général, et cetera, qui se dégage du rapport est intéressant. Dans le rapport précédent publié il y a 10 ans, il y avait des réflexions sur l'évaluation environnementale. Aujourd'hui, la notion émergente de responsabilité sociale de l'entreprise est prise au sérieux par notre gouvernement, par plusieurs de nos compagnies et par la plupart des entreprises du secteur extractif canadien.

Il y a également un aspect qui concerne le degré de satisfaction des clients. On se demande constamment si EDC fait bien son travail, et parfois s'il s'occupe bien des finances, du point de vue du client. Nous constatons que les niveaux de satisfaction sont assez élevés. Toutefois, il y a toujours place à amélioration.

Cela étant dit, je serai heureux d'avoir vos conseils et d'entendre vos questions, sachant que nous pouvons travailler ensemble pour améliorer le sort des Canadiens, étant donné que les hommes et les femmes qui évoluent dans notre contexte économique font face à des difficultés telles que nous n'en avons pas vues depuis des décennies, et que cet organisme, EDC, est en mesure d'aider tout le monde en ces temps difficiles.

Je vous remercie de votre intérêt et je compte bien sur vos observations.

**Le président :** Merci, monsieur le ministre.

**Le sénateur Stollery :** Monsieur le ministre, merci de prendre le temps de comparaître devant notre comité et de nous donner un compte rendu sur l'examen d'EDC.

Je tiens à préciser que certains membres de notre comité ont été actifs pendant des années sur la scène du commerce international. Nous connaissons assez bien EDC. En mon nom personnel, je soutiens fermement EDC, qui, pour le bénéfice de ceux et celles qui pourraient nous regarder, est essentiellement un régime d'assurance du gouvernement pour aider les exportateurs canadiens.

Quand le sénateur Di Nino a porté à notre attention le fait qu'il y a un processus d'examen à tous les 10 ans en vertu de la loi, nous nous sommes dit que si nous devons le faire, nous devons le faire bien et le faire le plus rapidement possible.

Nous avons reçu plusieurs témoins. L'une de ces personnes, Mme Diana Smallridge, a été recrutée par le ministère pour examiner EDC. Il semble y avoir un petit problème avec l'organisme. Comme je l'ai dit, il s'agit d'un régime d'assurance du gouvernement pour aider les exportateurs canadiens. Ce n'est

domestic market in Canada. Ms. Smallridge, before the committee, said that she did not think they should be in the domestic business.

I have not decided whether they should or should not be. This has all happened within the last day. We did not know a week ago that on page 250 in Division 3 of Bill C-10, the budget implementation bill, there is a section about the Export Development Act that seems to make any work that we do irrelevant because it changes the Export Development Act by legislation.

The proposed subsection 10(1)(a) says that the Export Development Canada Corporation will be permitted to engage in domestic trade. This is all before the review has taken place and, as far as I can make out, contrary to the view of the consultant who was hired by EDC to look into the management and the operations.

I do not see how the committee can make a comment on something with which we have just been seized when we have not heard sufficient witnesses. Although I have certainly not talked to all the private insurance companies, I know they have questions about the domestic market that they serve in Canada.

Did you know that this was in Bill C-10 and that our study is not particularly relevant? What are we doing here looking at it if it has already been done in Bill C-10?

**Mr. Day:** Senator, pertaining to your observations, first, I have no fear of lack of comment from this Senate committee. I have never known any Senate committee to be restrictive or prohibitive in its comments. I am sure we will get more of those.

In terms of the mandate of the report, remember that the report was mandated, made and studied before the revelation of the advent of the present global fiscal crisis.

The 2009 comprehensive economic update says that for a period of two years there will be the opportunity, should it be deemed appropriate by EDC, to engage in domestic financing. Guidelines are in place for companies whose goal is export or whose present operation is export with some domestic capacity and domestic operations. The two are not totally related. Keep in mind that this report was done in a previous environment. That is just how things work.

In addition to the small portion in Budget 2009 that you mentioned, a number of large and comprehensive actions are being taken by the government to assist the business community and workers. They include lowering taxes, lowering the business rate, being on track for the lowest and most competitive corporate taxes in the Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, and providing \$12 billion in infrastructure funds over the next four years. In total, some \$40

pas un régime du gouvernement, dans la mesure où je peux le comprendre, qui travaille sur le marché national au Canada. Lors de sa comparution devant notre comité, Mme Smallridge a dit qu'elle ne croyait pas que l'organisme devrait agir sur le marché intérieur.

Quant à moi, je n'ai toujours pas décidé s'il devrait y être ou non. Tout cela s'est produit au cours de la dernière journée. Nous ne savions pas, il y a une semaine, qu'à la page 250, section 3 du projet de loi C-10, portant sur la mise en œuvre du budget, on trouverait un article concernant la Loi sur le développement des exportations qui semble enlever tout son sens à notre travail en raison des modifications apportées à la loi.

L'article 10(1)(a) proposé précise que la Société sera autorisée à participer au commerce intérieur. Tout cela avant que l'examen ait eu lieu et, en ce qui me concerne, contrairement à l'opinion du conseiller qui a été retenu par EDC pour examiner la gestion et l'exploitation.

Je ne vois pas comment notre comité peut commenter un élément dont nous venons tout juste d'être saisis alors que nous n'avons pas entendu un nombre suffisant de témoins. Bien que je n'aie pas parlé à toutes les compagnies d'assurances privées, je sais qu'elles ont des questions concernant le marché national qu'elles desservent au Canada.

Saviez-vous que cela se trouvait dans le projet de loi C-10 et que notre étude n'est pas particulièrement pertinente? Que faisons-nous ici à examiner quelque chose qui fait déjà partie du projet de loi C-10?

**M. Day :** Sénateur, en ce qui a trait à vos observations, je vous dirais d'abord que je n'ai aucune crainte que votre comité sénatorial fasse des commentaires. Je n'ai jamais entendu dire qu'un comité du Sénat ait été réservé ou limité dans ses commentaires. Je suis sûr que nous en aurons beaucoup d'autres.

Pour ce qui est du mandat concernant le rapport, rappelez-vous que le rapport a été commandé, réalisé et étudié avant de savoir qu'il y aurait une crise financière à l'échelle mondiale.

La mise à jour économique complète de 2009 indique que pendant une période de deux ans, il sera possible, si EDC le juge à propos, d'aborder le financement intérieur. Des lignes directrices sont déjà en place pour les compagnies dont l'objectif est l'exportation ou dont les activités actuelles sont l'exportation, mais qui ont une certaine capacité intérieure et des opérations nationales. Les deux ne sont pas entièrement reliées. N'oubliez pas que ce rapport a été réalisé dans un contexte antérieur. C'est ainsi que vont les choses.

Outre la petite partie dans le budget de 2009 que vous avez mentionnée, un certain nombre de mesures importantes et globales sont prises par notre gouvernement pour aider le milieu des affaires et les travailleurs. Cela comprend une réduction des impôts, une réduction du taux pour les entreprises, afin que les taux soient les plus bas et les plus concurrentiels au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de même qu'une somme

billion of overall stimulus has been put in place that was not contemplated even six months ago when this EDC report was made.

I appreciate you raising it, but you need not take umbrage at an apparent difference of reporting, because the two were reporting in distinctly different eras.

**Senator Stollery:** We are not opposed to the stimulus package at all; we encourage it. Bill C-10 is 500 pages, and it seems to us that many of the items in the bill, the so-called stimulus package, although they are undoubtedly important, should not be in the stimulus package.

**The Chair:** We are talking about EDC.

**Senator Stollery:** EDC is in Bill C-10, which is why I am talking about it. It is part of the 500-page, closely-written package. The book that is provided to explain those 500 pages is also 500 pages.

[*Translation*]

**Senator Fortin-Duplessis:** Assigning Export Development Canada (EDC) staff outside the country is something essential, I think. That practice should continue and even expand. So I am pleased to see that the report on the 2008 Export Development Canada Legislative Review has been amended to enable EDC to establish foreign offices. However, I also believe that EDC staff should be established wherever it is most useful and efficient for Canadian companies, not to be limited to diplomatic facilities. What is your assessment of the feasibility of accommodating EDC staff outside diplomatic institutions, if there is a need for that?

**Mr. Day:** Thank you for your question; it is very important. If the situation required that individual offices be established to improve operational performance, we could meet that need, but there are cases where there is an advantage in having common space, in sharing offices, particularly in foreign cities where Canadians concerned with business can come together. We will be considering this question based on the situation. I agree with you.

**Senator Dawson:** Thank you for agreeing to appear before us. You will understand that I am echoing my colleague, Senator Stollery, with respect to Bill C-10. Situations change. I understand that. Crises make us do things differently, but our dilemma is this: while we are examining you on a report, during that time, the Minister of Finance is appearing before another committee on Bill C-10. The minister may have different opinions, and amendments can be made to Bill C-10. Our committee must assume that the report that has been presented to us reflects the current analysis and that the government may

de 12 milliards de dollars pour des travaux d'infrastructure au cours des quatre prochaines années. Au total, cela représente quelque 40 milliards de dollars pour stimuler l'économie et ce montant n'était même pas envisagé il y a six mois au moment où le rapport sur EDC a été rédigé.

Je suis bien heureux que vous ayez soulevé la question, mais vous ne devez pas prendre ombrage d'un différend apparent dans le rapport, parce que les deux éléments visent des sections différentes.

**Le sénateur Stollery :** Nous n'avons rien contre les mesures de stimulation; nous y sommes favorables. Le projet de loi C-10 compte 500 pages, et il me semble que plusieurs des éléments qui sont proposés dans ce document, plus particulièrement ce qu'on appelle des mesures de stimulation qui ne devraient pas faire partie de ces mesures, bien que ces éléments soient indéniablement importants.

**Le président :** Nous parlons ici d'EDC.

**Le sénateur Stollery :** EDC fait partie du projet de loi C-10, et c'est la raison pour laquelle j'en parle. La société est mentionnée dans le document de 500 pages bien remplies. Le livre qui l'accompagne et qui fournit des explications sur ces 500 pages contient également 500 pages.

[*Français*]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** L'affectation du personnel d'Exportation et développement Canada (EDC) à l'extérieur du Canada est à mon avis quelque chose d'indispensable. Cette pratique devrait continuer et même prendre de l'expansion. Donc, je suis heureuse de constater que le rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008 recommande que la loi d'EDC soit modifiée de manière à lui permettre d'établir des bureaux à l'étranger. Cependant, je crois aussi que le personnel d'EDC devrait s'installer partout où il sera le plus utile et efficace pour les compagnies canadiennes et non pas se limiter aux établissements diplomatiques. Quelle est votre appréciation de la faisabilité d'héberger le personnel d'EDC si tel est le besoin hors des établissements diplomatiques?

**M. Day :** Je vous remercie de votre question, elle est très importante. Si la situation exigeait l'installation de bureaux individuels pour améliorer le rendement des opérations on pourrait combler ce besoin, mais il y a des cas où c'est un avantage d'avoir un espace commun, de partager les bureaux, surtout dans les villes étrangères où les Canadiens préoccupés par les affaires peuvent se retrouver. Nous considérerons cette question en fonction de la situation. Je suis d'accord avec vous.

**Le sénateur Dawson :** Je vous remercie d'avoir accepté de comparaître devant nous. Vous comprendrez, que je me ferai l'écho de mon collègue, le sénateur Stollery en ce qui concerne le projet de loi C-10. Les situations changent, je le comprends, les crises amènent à faire les choses différemment, mais notre dilemme est celui-ci : alors que nous sommes en train de vous interroger sur un rapport, pendant ce temps le ministre des Finances comparaît dans un autre comité sur le projet de loi C-10. Le ministre peut avoir des opinions différentes et des modifications peuvent être faites au projet de loi C-10. Notre

not have taken that report into account in developing Bill C-10. I have reservations about the fact that we are having two parallel parliamentary discussions on the same topic. This may not be the best way to act.

In a second line of thinking, and it is somewhat ironic that I am the one to ask you a question on the fact that one senses very clearly in this report, based on the remarks that we have heard from private businesses, that the majority of private businesses say that EDC has an extraordinary reputation and an outstanding mandate, but that it prevents private businesses from acting in Canada as it does in other countries; that EDC, because of its power, the government protection that it enjoys, because of its lack of transparency, has a strategic advantage over all private lenders, whether it be in the banking field or that of international reinsurers.

It is somewhat ironic that it is a Liberal like me who is putting the question to someone who is recognized as being somewhat more to the right of centre than I am, the question: how is it that I am defending the presence of private enterprise in the loan guarantee field and that the report and the government seem to be saying not only that EDC is doing a job that replaces private businesses, but that we are going to increase their budget and their sphere of activity to include even the domestic market?

**Mr. Day:** You are asking a lot of questions. I do not agree with you. We requested a report for a period of time in which the situation was different from today's situation as a government in 2009. And there is a portion of this report that you do not agree with — that is life, but we are in a crisis situation.

That is why there are measures in our budget to permit activities with domestic businesses, particularly if there is a connection to exports, for only a two-year period. I do not understand why the fact that we have a budget and a report like this one is such a major problem for you. In my opinion, we have increased the capacity for cooperation to make loans and to have a lot of capital. Once again, the economic situation requires it.

*[English]*

If I can say also, some businesses may say that they feel displaced, but, in fact, the record does not show that because EDC is there to take a higher level of risk tolerance traditionally than banks would do and certainly, in a contemporary sense, much higher than banks would do right now.

As you know, banks are severely contracting their credit capability. In Canada, I know we are all pleased to see our banks have been accorded the value of being the most stable in the world, but that did not happen by accident. Certain provisions and certain restraints on banking are in place. Canadian banking

comité doit présumer que le rapport qui nous a été présenté est la position de l'analyse et que possiblement le gouvernement n'a pas tenu compte de ce rapport dans l'élaboration de projet de loi C-10. J'ai des réserves sur le fait que nous avons deux discussions parlementaires parallèles sur le même sujet. Ce n'est peut-être pas la meilleure façon d'agir.

Dans un deuxième ordre d'idées et c'est un peu ironique que ce soit moi qui vous pose une question concernant le fait que dans ce rapport on sent très bien, selon les interventions que nous avons reçues des entreprises privées, que la majorité des entreprises privées disent qu'EDC a une extraordinaire réputation et un mandat exceptionnel, mais qu'il empêche les entreprises privées d'agir au Canada comme il le fait dans d'autres pays. Qu'EDC à cause de sa puissance, de la protection du gouvernement dont il jouit, à cause de son manque de transparence a un avantage stratégique contre tous les prêteurs privés que ce soit dans le domaine bancaire ou des réassureurs internationaux.

C'est un peu ironique que ce soit un libéral comme moi qui pose la question à quelqu'un que l'on reconnaît comme un peu plus centre droite que moi à savoir : comment se fait-il que je défende la présence de l'entreprise privée dans le domaine de la garantie de prêt et que le rapport et le gouvernement semblent dire non seulement que EDC fait un travail qui remplace les entreprises privées, mais qu'on va augmenter leur budget, leur champ d'activités pour y inclure même le domestique?

**M. Day :** Vous posez beaucoup de questions. Je ne suis pas d'accord avec vous. Nous avons demandé un rapport pour une période de temps où la situation était différente de celle d'aujourd'hui comme gouvernement en 2009. Et il y a une portion de ce rapport avec laquelle vous n'êtes pas d'accord — c'est la vie. Mais nous vivons une situation de crise.

C'est pourquoi il y a des éléments dans notre budget pour permettre, pendant une période de deux ans seulement, des activités avec les entreprises domestiques, surtout s'il y a une connexion dans les exportations. Je ne comprends pas pourquoi cela vous cause un si grand problème que nous ayons un budget et un rapport comme celui-là. À mon avis, nous avons augmenté la capacité de coopération pour faire des prêts et pour avoir beaucoup de capital. Encore une fois, la situation économique l'impose.

*[Traduction]*

Permettez-moi d'ajouter que certaines entreprises pourraient dire qu'elles estiment être déplacées. Pourtant, que tout indique que parce qu'EDC assume un niveau de risque plus élevé que les banques ne le font traditionnellement et, dans un sens plus moderne, beaucoup plus élevé que ce que les banques font à l'heure actuelle.

Comme vous le savez, les banques resserrent grandement leur offre de crédit. Au Canada, je sais que nous sommes tous heureux de constater que nos banques passent pour être parmi les plus stables au monde, et que cela ne s'est pas produit par accident. Il existe certaines dispositions et certaines restrictions sur les

used to be called boring. Now, it is called the best in the world because of the provisions we have in place.

At the same time, if banks are contracting and credit is withdrawing, then there needs to be a facility in place where the operators of that facility, in this case being EDC, still have to operate with due diligence. They still have to take risk into consideration, but, as a matter of policy, they have a higher degree of risk tolerance. I do not believe that that higher degree of risk tolerance is showing itself to be a liability on some \$30 billion of activity last year. There was \$830 million that is being perceived as loans being impaired. That is a pretty good ratio for higher risk loans that need to be there.

On the credit side, in the report, a couple of companies were concerned about EDC displacing them when it comes to credit insurance. However, we have looked at those cases, and in those cases, the companies themselves have withdrawn from the field. With a major exporter that has the goods loaded on the container ship and is ready to go but cannot get the credit insurance because the private sector, for reasons of their own — which I do not go after them for at all, that is a private sector decision — have withdrawn, we cannot leave that exporter, if it is a credible exporter, without that credit insurance. When we look at the figures, the percentage that EDC has been involved in credit insurance so far this year is actually even less than it was last year in terms of taking other areas of credit.

I understand the concern from the private sector. However, I would like them to bring forward cases where, unless they were charging usurious rates, they felt they generally had lost out to EDC. I do believe one of the important themes of this report is cooperation. EDC has always had a forum and arena where they will talk to other financial institutions. However, we have mandated that at a higher level, so we understand exactly what is happening.

**Senator Dawson:** With the very notion of usurious rates is the fact that since the Canadian government is behind EDC, they can lower rates, which makes them non-competitive and which gives them predatory possibilities. We will be hearing witnesses telling us that it is nice to have EDC, and I am like Senator Stollery, I believe in EDC. The reality is that we still have to be sure that we do not put in place, by raising the limits and by raising their activity, more predatory practices that will keep private enterprises out of this business.

Here I am the Liberal saying that private enterprise should be protected, and on your side you are saying that they are using usurious rates if they charge 0.5 per cent. That is not usurious, but people will go to that 0.5 per cent and say that they will go to the lowest bidder because it is a better rate, and it is guaranteed by the government.

I am just not sure that this crisis justifies using this as an opportunity to even raise the level of EDC's participation in the market.

banques. On avait coutume de dire que les banques canadiennes étaient ennuyantes. Aujourd'hui, on dit qu'elles sont les meilleures au monde en raison des dispositions existantes.

De même, si les banques resserrent le crédit, il est donc nécessaire d'avoir des modalités qui permettent aux exploitants, et dans le cas présent à EDC, de continuer en faisant preuve de diligence raisonnable. Les exploitants sont toujours tenus de considérer le risque, mais ils ont un degré de tolérance plus élevé au risque. Je ne crois pas que ce degré de tolérance plus élevé au risque soit une lacune compte tenu d'activités de 30 milliards de dollars l'an dernier. Certains estiment qu'une somme de 830 millions de dollars représente des prêts peu sûrs. C'est là une très bonne proportion pour des prêts à risque plus élevés que nécessaire.

Du côté du crédit, le rapport fait état de quelques entreprises qui se préoccupaient du fait qu'EDC prenait leur place lorsqu'il était question d'assurance-crédit. Toutefois, nous avons examiné ces cas et les compagnies elles-mêmes se sont retirées du secteur. Par exemple, si un exportateur majeur a déjà chargé des marchandises à bord d'un porte-conteneur et qu'il est prêt à aller de l'avant, mais qu'il ne peut obtenir l'assurance-crédit parce que le secteur privé, pour des raisons qui lui sont propres et dont je ne veux pas parler parce qu'il s'agit d'une décision du secteur privé, s'est retiré du dossier, nous ne saurions laisser cet exportateur sans cette assurance-crédit, surtout s'il s'agit d'un exportateur crédible. À l'examen des chiffres, le pourcentage d'engagement d'EDC en matière d'assurance-crédit jusqu'à maintenant cette année est moindre que l'an dernier proportionnellement aux autres secteurs.

Je comprends les réserves du secteur privé. Toutefois, j'aimerais qu'il nous soumette des cas particuliers, à moins d'avoir pratiqué des taux usuraires, où il estime que des intervenants ont dû se retirer en raison de la présence d'EDC. Je crois que l'un des thèmes importants de ce rapport est la coopération. EDC a toujours eu un forum pour échanger avec les autres institutions financières. Nous l'avons exigé à un niveau plus élevé afin de comprendre exactement ce qui se produit.

**Le sénateur Dawson :** Quand on parle de taux usuraires, il ne faut pas oublier que le gouvernement canadien est derrière EDC et que l'organisme peut abaisser les taux, ce qui élimine la concurrence et lui permet d'agir en prédateur. Nous entendrons des témoins qui nous raconteront qu'il est bien d'avoir accès à EDC et, tout comme le sénateur Stollery, je crois en EDC. Nous devons cependant nous assurer qu'en augmentant les limites et en augmentant son activité, nous n'instaurons pas de pratiques prédatrices qui tiendront en échec les entreprises du secteur privé.

Imaginez, je suis un libéral qui dit que l'entreprise privée devrait être protégée et, de votre côté, vous dites qu'elle applique des taux usuraires si elle demande 0,5 p. 100. Ce n'est pas usuraire, mais les gens s'en prendront à ce taux de 0,5 p. 100 et iront chez celui qui propose un meilleur taux si ce taux est garanti par le gouvernement.

Je ne suis pas du tout sûr que la crise justifie cette approche et qu'il faille saisir cette occasion pour élever le niveau de la participation d'EDC sur le marché.

**Mr. Day:** Well, that is a difference of opinion. You would be on the other side of most economic forecasters in the world that talk about this being the most severe crisis, in their opinion in the last few years; that changed to since 1981, then since 1971, and now they are saying since 1931. We are clearly of the view, and I would dare say that you could look at any economic indicator, that we are in a severe financial crunch.

If private sector lenders are vacating the field, which we have all the evidence that they have — and that is their business decision to do so — then EDC will be there, where appropriate, without intolerable rates and certainly not at predatory rates to assist that company.

I do not think you can call rates predatory if you consider the short-term EDC rate, less than a year, is the London Interbank Offer Rate, LIBOR, minus 75 points, I believe, and one to three years is LIBOR plus up to anywhere from 40 to 50 points. These are not predatory rates, but it is showing that EDC is in the game and will be to help Canadians survive.

**Senator Grafstein:** Welcome minister. Thank you very much for this and for responding to our colleagues' questions about the Export Development Canada amendments in Bill C-10. I am a bit confused, as some of my colleagues are, on this side. The EDC is now seeking to change its mandate from just dealing with exports to also dealing with the domestic market. You quite rightly say that we have a credit crunch in Canada, and I agree with that.

Having said that, I believe we have a greater problem not just domestically but also with our external trade. For the first time in 35 years, we have a trade deficit. We have not had a trade deficit since I can remember. Domestic credit for domestic business is important, but we have other vehicles for that; we have the Small Business Development Corporation. The government has a whole arsenal of other financial institutions. I do not disagree with changing the capitalization from \$30 billion to \$45 billion. It is a great idea because that says that this is a crisis, that we want to respond, that we want to have a lot of money and that we want to get out more money. However, I cannot understand why you would want to divert some of that money to domestic purposes as opposed to spending all of our time and energy developing true wealth — to my mind — from exports. We are not a wealthy country unless we export. That is how we make our money. We do not make our money by domestically doing business here; individual householders do, but the country does not make any money unless we export and are profitable. Why would we not take that money and even more? By the way, Mr. Obama is being criticized now that he has fallen behind; his stimulus package is not even big enough because he is falling behind. I am on the side of saying that we need a bigger bang, I do not disagree with that, but why not do it all with respect to the EDC on the export side?

**M. Day :** Eh bien, il y a là une divergence d'opinions. Vous seriez à l'opposé de la plupart de ceux qui font des prévisions économiques dans le monde, qui disent qu'il s'agit selon eux de la plus grave crise économique des dernières années. Ils ont commencé par dire depuis 1981, puis 1971, et maintenant ils disent que c'est la pire depuis 1931. Je dirais que nous sommes clairement dans une situation financière très grave, comme le montre n'importe quel indicateur économique.

Si les prêteurs du secteur privé libèrent le champ, et nous avons tous les indices qui prouvent que c'est le cas et c'est une décision commerciale qu'ils prennent, par conséquent EDC doit être dans le coup, dans la mesure du possible, sans pratiquer des taux intolérables et certainement pas en pratiquant des taux abusifs pour aider l'entreprise.

Je ne pense pas que vous pouvez parler de taux abusifs si vous considérez les taux à court terme d'EDC sur moins d'un an, celui de London Interbank Offer Rate (LIBOR) est de moins 75 points, je crois. Chez LIBOR, le taux appliqué sur une période d'un an à trois ans varie de 40 à 50 points. Ce ne sont pas des taux excessifs, mais ils démontrent bien qu'EDC est bien positionné et aidera les Canadiens à survivre.

**Le sénateur Grafstein :** Bienvenue monsieur le ministre. Merci beaucoup pour vos explications et pour les réponses que vous avez fournies aux questions de mes collègues concernant les modifications au projet de loi C-10 visant Exportation et développement Canada. Je suis un peu confus à ce sujet, un peu comme le sont certains de mes collègues. EDC cherche maintenant à modifier son mandat qui portait uniquement sur les exportations afin de s'occuper aussi du marché national. Vous avez tout à fait raison de dire que nous sommes dans une situation de crise du crédit au Canada, et je suis d'accord avec vous.

Cela étant dit, j'estime que nous avons un problème beaucoup plus sérieux, non seulement au pays, mais aussi avec notre commerce extérieur. Pour la première fois en 35 ans, nous avons enregistré un déficit commercial. Aussi loin que je puisse remonter dans mon souvenir, le pays n'a pas connu de déficit commercial. Le crédit intérieur pour les entreprises du pays est important, mais nous avons aussi d'autres véhicules pour cela, notamment la Société pour l'expansion des petites entreprises. Le gouvernement dispose de tout un arsenal d'autres institutions financières. Je ne suis pas contre le fait de porter la capitalisation de 30 milliards à 45 milliards de dollars. Cela indique bien qu'il y a une crise, que nous voulons y réagir, que nous voulons disposer d'un bon montant d'argent et que nous voulons distribuer plus d'argent. Toutefois, je n'arrive pas à comprendre pourquoi vous voudriez détourner une partie de ces fonds à des fins intérieures au lieu de consacrer temps et énergies à développer une véritable richesse qui proviendrait des exportations. Vous ne pouvez être un pays riche à moins d'exporter. C'est ainsi que l'on fait de l'argent. Nous ne faisons pas suffisamment d'argent au plan national en nous limitant en matière de commerce. L'occupant à titre individuel en fait, mais le pays ne peut faire d'argent à moins d'exporter et d'en retirer des profits. Pourquoi ne devrions-nous pas prendre toute cette somme et même davantage? Je vous signale aussi que M. Obama fait l'objet de critique maintenant qu'il a pris du retard. Les mesures de stimulation qu'il a proposées ne sont pas

**Mr. Day:** If you want to focus on that narrow point, I certainly appreciate that, but you are using phrases such as “focus all our money.”

A narrow provision within our budgetary process allows, where appropriate and necessary, some domestic involvement.

That is a narrow provision. We are talking about \$85 billion worth of activity last year. We are talking about increasing the statutory limits of the Canada Account from \$13 billion to \$20 billion. We are talking about increasing the contingent liability from \$30 billion to \$45 billion. That is a huge amount of money.

Some small portion of that may — and I use the word “may” very carefully — over the next two years be deflected into a company that has domestic as well as outside interests.

You are quite right in terms of the deficit on trade. When our major partners — the United States, China and others — are spinning downward in their economies, their ability to consume and buy from us drops. That is why we have had a trade deficit.

People are asking how long will that continue. If I could predict that, I probably would not be here; I would be a lot wealthier somewhere else. I cannot predict that, nor can anyone else.

We can have some glimmers of the future. When we look at our trade deficit, a huge part of that is because of less demand for energy. That would be oil and gas, primarily, and then other commodities that go with growth.

At the start of the month — I have not checked the figures today — the futures on oil for April delivery were \$42. Futures on oil for July delivery were \$49. You can see the market is anticipating upward demand and therefore upward growth. I do not know if that will turn out to be a 100 per cent predictor or how long we will be in this, but while our major customers are in a colossal downturn they are simply buying less from us, hence the trade deficit.

**Senator Prud'homme:** I read the report, and among your desires is to extend free trade and commercial interests into new parts of the world. On the long list, I noticed that you had the Gulf countries. The United Arab Emirates, UAE, are still doing very well, regardless of the difficulty they are going through. You know this because you spoke at the Canada-Arab Business Council gala dinner before all the ambassadors, Arab businessmen of Canada and Canadians of Arab and non-Arab origin. You were highly applauded. I was there to witness it.

suffisantes, et il accuse maintenant du retard. Je suis d'avis qu'il faut agir avec beaucoup plus de vigueur, même si je ne suis pas tout à fait contre ce que vous dites. Pourquoi ne pas agir ainsi par respect pour EDC en matière d'exportation?

**M. Day :** Si vous voulez insister sur ce point limité, je vous en remercie, mais vous utilisez des expressions comme « placer tout notre argent ».

Une disposition restrictive de notre processus budgétaire permet, lorsqu'il y a lieu et lorsque c'est nécessaire, d'avoir une participation intérieure.

Il s'agit d'une disposition restrictive. Nous parlons ici d'activités qui ont atteint quelque 85 milliards de dollars l'an dernier. Nous parlons d'élargir la limite qu'impose la loi aux comptes publics du Canada pour la porter de 13 à 20 milliards de dollars. Nous parlons d'augmenter l'élément de passif éventuel de 30 à 45 milliards de dollars. C'est là beaucoup d'argent.

Une petite partie de ce montant pourrait — et j'utilise ici le mot « pourrait » avec beaucoup de circonspection — être détournée vers une compagnie ayant des intérêts intérieurs et extérieurs.

Vous avez tout à fait raison en ce qui a trait au déficit commercial. Quand nos partenaires principaux — les États-Unis, la Chine et d'autres — voient leur économie battre de l'aile, leur capacité de consommer et d'acheter chez nous diminue. Et c'est la raison pour laquelle nous avons un déficit commercial.

Les gens nous demandent combien de temps tout cela durera. Si je pouvais le prévoir, je ne serais probablement pas ici, et je serais beaucoup plus riche et j'habiterais ailleurs. Je ne puis le prédire, et personne d'autre ne le peut.

Nous pouvons avoir un aperçu de l'avenir. Il est facile de comprendre que notre déficit commercial est en grande partie attribuable à la réduction de la demande d'énergie. C'est surtout en matière de pétrole et de gaz, mais également d'autres produits de base qui accompagnent toute croissance.

Au début du mois — et je n'ai pas vérifié les chiffres aujourd'hui — les contrats à terme pour la livraison de pétrole en avril étaient à 42 \$. Pour juillet, les contrats sont à 49 \$. Comme vous pouvez le constater, le marché anticipe une augmentation de la demande et, par conséquent, une croissance. Je ne sais pas si ces prévisions se réaliseront à 100 p. 100 ni pendant combien de temps nous serons dans cette situation, mais alors que nos principaux clients sont dans une situation très difficile, ils achètent moins de nous, ce qui explique le déficit commercial.

**Le sénateur Prud'homme :** J'ai lu le rapport et je constate que vous souhaitez notamment étendre les avantages du libre-échange et les intérêts commerciaux à de nouvelles régions du monde. Sur la longue liste, j'ai vu que vous aviez indiqué les pays du Golfe. Les Émirats arabes unis (EAU) se débrouillent toujours fort bien, peu importe les difficultés qu'ils traversent. Vous le savez parce que vous avez pris la parole lors du dîner de gala du Conseil de commerce canado-arabe, devant tous les ambassadeurs, devant les hommes d'affaires arabes du Canada et les Canadiens d'origine arabe et non arabe. Vous avez été vivement applaudi. J'y étais et je puis en témoigner.

They want to have more flights. They still do not understand why Australia, which started with two flights, now has 65 flights a week. They cannot get over the fact that they are at 85 to 98 per cent capacity and cannot get more flights.

Would you tell us if you still have the same feeling that you had at that time, and will you pressure your colleagues from transport so some success will result from your representations and the strong representations from the Canadian business community?

**Mr. Day:** Thank you, senator. We are looking at it, transport is looking at it and international trade is looking at extending the number of air agreements — Open Skies or Blue Sky — that we have. The present three flights weekly from UAE is not many. We are looking at that, along with other air agreements, to see what the expansion possibilities might be.

**Senator Wallin:** The minister has made the case for the EDC to supplement the credit-hungry Canadian marketplace, and that when you talk about domestic activity it is because Canadian companies do export. I will forfeit my question because you have dealt with it. Thank you.

**Senator Andreychuk:** Our report and our analysis are necessary in the long run, but it will certainly be offset now with what you are doing in the budget. Would it make sense that we come back to review this? As I understand, what you are allowing EDC to do in the budget has a limited term.

Do you anticipate, as a result of this economic crisis, making different choices about which countries you go into as a priority? For example, the choice of going heavily into China, would it have been different if we had chosen Brazil?

**Mr. Day:** We are doing both. As you know, we are pursuing a number of free-trade agreements and more comprehensive trade agreements with a number of countries, China being one. I will be there in April, which will be the fourteenth ministerial visit of our government, announcing the opening of six new trade offices.

Visitors to and from China were increasing until this downturn. Imports and exports have increased. All the indicators are upward related to China. We can and need to do more, and we recognize that. That is why we are pursuing it.

We have a clear focus on the Americas. When I was in Brazil, we signed a science and technology agreement. They are not as open right now to a fully comprehensive trade agreement, so we are working with them sector by sector and having some success.

Ces intervenants veulent un plus grand nombre de vols. Ils ne comprennent toujours pas pourquoi l'Australie, qui a commencé avec deux vols, en a maintenant 65 par semaine. Les gens n'arrivent pas à comprendre pourquoi ces vols sont remplis de 85 à 98 p. 100 et qu'il est impossible d'avoir davantage de vols.

Pourriez-vous nous dire si vous avez la même impression que vous aviez à l'époque et ferez-vous pression sur vos collègues du secteur des transports afin que vos représentations donnent des résultats et que les fortes représentations du milieu des affaires canadien donnent des résultats?

**M. Day :** Merci, sénateur. Nous examinons cet aspect et les gens du secteur des transports et du secteur du commerce international s'y intéressent également et tous cherchent à augmenter le nombre des accords aériens — Ciel ouvert ou le partenariat économique Ciel bleu — que nous avons. Les trois vols hebdomadaires offerts par les EAU ne sont pas suffisants. Nous examinons la situation, de même que nous examinons d'autres accords aériens pour déterminer quelles sont les possibilités d'expansion.

**Le sénateur Wallin :** Le ministre a défendu la décision d'EDC de mieux soutenir le marché canadien qui a du mal à accéder au crédit. Ensuite, vous avez parlé du marché intérieur parce que les compagnies canadiennes exportent. Je renonce à ma question parce que vous avez répondu. Merci.

**Le sénateur Andreychuk :** À long terme, notre rapport et notre analyse sont nécessaires, mais cela risque d'être différent en raison de ce que vous cherchez à faire avec le budget. Serait-il approprié que nous revenions pour l'examiner? Si je comprends bien, ce que vous permettez à EDC de faire dans le cadre du budget vise le moyen terme.

Prévoyez-vous, à cause de la crise économique, faire des choix différents concernant les pays vers lesquels vous allez en priorité? Par exemple, le choix d'aller largement vers la Chine aurait-il été différent si nous avions choisi le Brésil?

**M. Day :** Nous faisons les deux. Comme vous le savez, nous cherchons à conclure des accords de libre-échange et des accords commerciaux plus complets avec un certain nombre de pays, dont la Chine. J'y serai en avril et ce sera alors la quatorzième visite ministérielle de notre gouvernement, pour y annoncer l'ouverture de six nouveaux bureaux commerciaux.

Le nombre de visiteurs qui allaient en Chine et de Chinois qui venaient au pays était en hausse jusqu'au moment de la crise économique. Les importations et les exportations ont augmenté. Tous les indicateurs concernant la Chine font état d'une hausse. Nous pouvons et nous devons faire davantage et je suis tout à fait d'accord avec cela. C'est pourquoi nous cherchons à aller de l'avant.

Nous nous intéressons beaucoup aux deux Amériques. Lorsque j'étais au Brésil, nous avons signé une entente en matière de sciences et de technologie. À l'heure actuelle, les autorités ne sont pas aussi ouvertes à une entente commerciale complète, de sorte que nous travaillons avec elles, secteur par secteur, et que nous connaissons un certain succès.

We have just announced that we have finished what is called a scoping exercise with the EU. We are just about to announce the beginning of the formal negotiation process. That will open up trade with 27 more countries.

You will see free-trade agreements with Peru and Colombia, and the implementation legislation very soon in the House of Commons. We are being as aggressive as we can on a number of fronts: trade, credit, lowering taxes, providing stimulus on a number of different levels, the likes of which we frankly have never seen in the Canadian economy. I believe that will help us through this difficult time.

**The Chair:** Minister, thank you very much. We hope to see you again soon at some other opportunity.

(The committee suspended.)

(The committee resumed.)

**The Chair:** Honourable senators, we still have two or three other colleagues who will be here shortly.

I have to absent myself in a few minutes for another commitment. Therefore, I will ask the deputy chair of the committee, Senator Stollery, if he would be so kind as to chair this part of the meeting. Once I absent myself, I will return in 15 or 20 minutes. Can I turn the chair over to you, Senator Stollery?

**Senator Peter A. Stollery** (*Deputy Chair*) in the Chair.

**The Deputy Chair:** We have Mr. Eric Siegel, the President and Chief Executive Officer of Export Development Canada.

Mr. Siegel, if you would like to make a statement and then senators will ask you questions. You may proceed.

[*Translation*]

**Eric Siegel, President and Chief Executive Officer, Export Development Canada:** Mr. Chairman, thank you for the opportunity to appear before this committee.

[*English*]

Access to credit is vital for companies of all sizes. That was a critical issue for exporters in the last review in 2001. The private sector's risk appetite in many foreign markets was shrinking, reducing the availability of export credit to Canadian business. It will no doubt be just as important in this current review.

[*Translation*]

As a Crown corporation, Export Development Canada plays a key role in helping Canadian companies access credit and protect themselves against a variety of risks. That is our mandate. It is what the Government of Canada created us to do nearly 65 years ago.

Nous venons tout juste d'annoncer la fin de ce que nous appelons un exercice d'orientation avec l'Union européenne. Nous sommes à la veille d'annoncer le début d'un processus de négociation officiel. Cet exercice permettra d'ouvrir le commerce avec 27 autres pays.

Il y aura des ententes de libre-échange avec le Pérou et la Colombie et le projet de loi de mise en œuvre sera bientôt déposé à la Chambre des communes. Nous faisons preuve de beaucoup de dynamisme sur un certain nombre de fronts : le commerce, le crédit, la réduction des impôts, des mesures de stimulation à divers niveaux, des mesures jamais vues dans l'économie canadienne. Je crois que tout cela nous aidera à traverser ces temps difficiles.

**Le président :** Monsieur le ministre, merci beaucoup. Nous comptons bien vous revoir bientôt pour une autre occasion.

(La séance est suspendue.)

(La séance reprend.)

**Le président :** Mesdames et messieurs les sénateurs, il manque deux ou trois de vos collègues qui seront ici bientôt.

Je dois moi-même m'absenter dans quelques minutes pour un autre engagement. Par conséquent, je demande au vice-président du comité, le sénateur Stollery, de bien vouloir accepter de présider cette partie de la séance. Je serai absent environ 15 ou 20 minutes. Puis-je vous confier la présidence, sénateur Stollery?

**Le sénateur Peter A. Stollery** (*vice-président*) occupe le fauteuil.

**Le vice-président :** Nous entendrons maintenant M. Eric Siegel, président et chef de la direction, Exportation et développement Canada.

Monsieur Siegel, si vous voulez bien faire une déclaration après quoi les sénateurs pourront vous poser des questions. Allez-y.

[*Français*]

**Eric Siegel, président et chef de la direction, Exportation et développement Canada :** Monsieur le président, je vous remercie de m'offrir l'occasion de comparaître devant votre comité.

[*Traduction*]

L'accès au crédit est vital pour les entreprises de toutes tailles. C'était un enjeu essentiel pour les exportateurs lors du dernier examen en 2001. Le goût du risque du secteur privé sur de nombreux marchés étrangers diminuait, ce qui réduisait l'accès au crédit à l'exportation pour les entreprises canadiennes. La question sera sans aucun doute aussi importante dans l'examen actuel.

[*Français*]

À titre de société d'État, Exportation et développement Canada joue un rôle clé pour aider les entreprises canadiennes à obtenir du crédit et se protéger contre divers risques. C'est notre mandat. C'est pour cela que le gouvernement du Canada a créé EDC il y a près de 65 ans.

*[English]*

How do we do that? Briefly, we provide commercial financing and insurance solutions to Canadian companies to export and invest internationally. This includes loans to foreign companies looking to buy goods and services from Canada; working capital loans to Canadian companies to help them fulfill their export contracts; loans and insurance to help Canadian companies invest abroad; guarantees to banks making it easier for them to lend; insurance to protect Canadian companies against a variety of risks, including non-payment; bonding services to help Canadian companies guarantee their performance; and equity participations.

We do all of this both directly and in partnership with Canadian and international financial institutions. We also do it on commercial terms without annual appropriations from Parliament. Canadians have invested about \$1 billion in EDC over the years, and in return have seen the benefits of approximately \$800 billion in trade facilitated by the corporation.

We have been profitable in every year but one. That was back in 1989 — where our need to greatly increase provisions to cover some sovereign loans, in some highly indebted developing countries, triggered a \$198 million write-down resulting in a loss.

Our auditor is the Auditor General of Canada. Our board of 17 members, drawn from across Canada, offers significant financial, management and business experience to guide EDC's strategic direction and to ensure its compliance with the government's guidelines on corporate governance.

The last legislative review confirmed that EDC's self-sustaining, commercial model has served Canadian exporters well. It also found that a major strength of EDC is its flexibility to adjust its operations to meet changing international economic conditions.

Since then, our contribution to trade has increased significantly. Today, our business volume is roughly double what it was in 2001. The number of Canadian companies accessing our services has grown by 35 per cent. Much of the growth comes from steps you asked us to take.

You told us to increase our efforts with the private sector — particularly Canada's banks — to leverage greater private involvement in trade financing; to be more accessible and responsive to small- and medium-sized enterprises, SMEs; to do more to help Canadian companies diversify their markets; to be more transparent; and to strengthen our practices on corporate social responsibility, especially with respect to the environment.

*[Traduction]*

Comment jouons-nous ce rôle? En deux mots, nous fournissons du financement commercial et des solutions d'assurance aux entreprises canadiennes pour qu'elles exportent et investissent à l'étranger. Nos services comprennent des prêts aux entreprises étrangères qui veulent acheter des biens et des services du Canada; des prêts de fonds de roulement aux entreprises canadiennes pour les aider à réaliser leurs contrats d'exportation; des prêts pour aider les entreprises canadiennes à investir à l'étranger; des garanties aux banques pour les aider à accorder des prêts; de l'assurance pour protéger les entreprises canadiennes contre divers risques, notamment le non-paiement; des services de cautionnement pour aider les entreprises canadiennes à offrir des cautions de bonne fin.

Nous faisons tout cela directement et en partenariat avec des institutions financières canadiennes et internationales. Et nous le faisons sur une base commerciale, sans crédits annuels du Parlement. Les Canadiens ont investi environ un milliard de dollars dans EDC au fil des années. En contrepartie, ils ont profité de retombées de quelque 800 milliards de dollars d'échanges commerciaux facilités par la Société.

Nous avons été rentables tous les ans, sauf en 1989, quand la nécessité d'accroître considérablement nos provisions pour couvrir quelques prêts souverains dans des pays en développement très endettés a entraîné une perte de 198 millions de dollars.

Notre vérificateur est le vérificateur général du Canada et notre conseil d'administration, formé de 17 membres venant de toutes les régions du Canada, apporte une grande expérience en finances, en gestion et en affaires pour guider l'orientation stratégique d'EDC et pour assurer la conformité de la société aux lignes directrices du gouvernement sur la gouvernance.

Le dernier examen législatif a confirmé que le modèle commercial d'autonomie financière a bien servi les exportateurs canadiens. Il a aussi révélé qu'une grande force d'EDC est sa souplesse, qui lui permet d'adapter ses activités à l'évolution constante de la conjoncture économique internationale.

Depuis cet examen, notre contribution au commerce a fortement augmenté. À l'heure actuelle, notre volume d'activité est à peu près le double de celui de 2001 et le nombre de compagnies canadiennes qui ont obtenu nos services a augmenté de 35 p. 100. Une grande partie de cette croissance est attribuable aux mesures que vous nous avez demandé de prendre.

Vous nous avez demandé de multiplier nos efforts auprès du secteur privé, en particulier les banques canadiennes, pour obtenir une plus grande participation privée au financement du commerce international; d'être plus accessibles et sensibles aux besoins des PME; d'aller plus loin pour aider les compagnies canadiennes à diversifier leurs marchés; d'être plus transparents; et de renforcer nos pratiques en matière de responsabilité sociale des entreprises, en particulier dans le domaine de l'environnement.

You also had the confidence to entrust us with all of that, to consult and work with our stakeholders to make those improvements. I would like to recap what we did as a result.

We strengthened our efforts with Canadian banks and sureties to increase the financial capacity available to Canadians. We are doing it through loan and contract bonding guarantees, shared financing and insurance programs. We enhanced our export guarantee program to provide greater coverage for a broader range of client needs, particularly for SMEs. In 2008, over \$14 billion of our business volume was conducted in direct partnership with banks — the product of 4,450 transactions. We restructured to increase access to SMEs, with 82 per cent of our 8,300 plus customers now doing nearly \$18 billion in business with EDC. We increased our presence across Canada and put underwriters in the regions so that we are able to do business where business is done.

At the same time, we established a network of representatives in 14 major cities in high-growth, emerging markets to increase our contact with foreign buyers and introduce them to Canadian capabilities. Our business volume in emerging markets grew to \$22 billion in 2008, a 31 per cent increase over 2007.

On corporate social responsibility, CSR, and transparency, we implemented a comprehensive disclosure policy. It proactively provides more information on our transactions and *ex ante* notice of our potential involvement in projects that pose or could pose potential adverse environmental impact.

We are now subject to the Access to Information Act. We are the only export credit agency where environmental review is a legal obligation. Our environmental policy covers all of our business. Finally, we signed on to the Equator Principles, an international financial industry benchmark for assessing and managing social and environmental risk in project financing, that guide most of the world's major banks.

We have come a long way, and today I appear before you on a new report commissioned by the government to help frame discussion during this current review. Some 82 industry associations and exporters participated in the consultation phase of the review last year, and we were gratified by the very supportive comments made on our efforts to meet, in partnership with the private sector, the trade, finance and insurance needs of Canadian business.

The report reflects many of those comments and goes one step further: It says that EDC is very much a model for all of the world's export credit agencies. That says a lot because export

Vous nous avez également fait confiance en nous chargeant de tout cela, en croyant que nous pouvions consulter les parties intéressées et travailler avec elles pour apporter ces améliorations. J'aimerais récapituler ce que nous avons fait.

Nous avons redoublé d'efforts auprès des banques et des sociétés de cautionnement canadiennes pour accroître la capacité financière des entreprises canadiennes. Nous y parvenons par nos programmes de garantie de prêts et de contrats, de financement partagé et d'assurance. Nous avons amélioré notre programme de garantie d'exportation afin d'en élargir la portée et de répondre à un plus grand éventail de besoins des clients, en particulier les PME. En 2008, plus de 14 milliards de dollars de nos activités ont découlé de nos partenariats avec les banques et de 4 450 opérations. Nous nous sommes restructurés pour faciliter l'accès des PME, qui représentent désormais 82 p. 100 de nos 8 300 clients et un volume d'activités de près de 18 milliards de dollars avec EDC. Nous avons accru notre présence au Canada et nous avons établi des souscripteurs dans les régions afin de pouvoir faire nos affaires là où se brassent les affaires.

Pendant ce temps, nous avons établi un réseau de représentants dans 14 grandes villes sur des marchés émergents en forte croissance, pour nous rapprocher des acheteurs étrangers et leur présenter les capacités canadiennes. Notre volume d'activités sur les marchés émergents est passé à 22 milliards de dollars en 2008, une hausse de 31 p. 100 par rapport à 2007.

En ce qui a trait à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et à la transparence, nous avons mis en place une politique exhaustive de divulgation des renseignements qui fournit, de manière proactive, plus d'information sur nos transactions et donne un préavis de notre participation éventuelle à des projets susceptibles d'avoir des répercussions négatives sur l'environnement.

Nous sommes désormais assujettis à la Loi sur l'accès à l'information. Nous sommes le seul organisme de crédit à l'exportation pour qui l'évaluation environnementale constitue une obligation légale. Notre politique environnementale s'applique à toutes nos activités. Finalement, nous sommes signataires des Principes de l'Équateur, une norme internationale financière pour l'industrie permettant d'évaluer et de gérer les risques sociaux et environnementaux dans le financement de projets, qui guident la plupart des grandes banques du monde.

Nous avons parcouru beaucoup de chemin, et je comparais aujourd'hui devant vous pour discuter d'un nouveau rapport commandé par le gouvernement pour encadrer l'examen actuel. Quelque 82 associations professionnelles et exportateurs ont participé aux consultations menées l'an dernier dans le cadre de cet examen. Nous sommes très heureux des observations très positives qui ont été formulées concernant nos efforts pour répondre, en partenariat avec le secteur privé, aux besoins de financement et d'assurance à l'exportation des entreprises canadiennes.

Le rapport reflète un grand nombre de ces observations et va même plus loin en affirmant qu'EDC est un modèle pour tous les organismes de crédit à l'exportation de la planète. Cela en dit

credit agencies are taking on even greater importance in the current economic climate. Trade is critical to Canada. Just like in 2001, it is access to credit that keeps trade flowing. The breadth, scope and impact of today's credit crunch, however, is far greater than anything I have witnessed in my career, and I have been in this business for 30 years.

At EDC, we have always said that we help to grow trade in good times and bad, but that we are particularly important when times are rough. Our 2008 business results show that. Canadian trade was drastically hit by the U.S. recession and global slowdown. Today, we are working with more companies on more business in more markets than ever in our history.

Last year, as the minister pointed out, we worked with 8,300 customers, an 11 per cent increase, which is the largest one-year increase in our history. Our business totalled almost \$86 billion, a 26 per cent increase, done in 184 markets around the world.

Our business grew because more Canadian companies turned to us to close market gaps, to pick up where others pulled back and to help see them through extraordinary times. Our ability to step up and meet this surge in demand underscores the wisdom of the government's model for EDC: a self-sustaining Crown corporation operating on a commercial basis. That model gives us the capacity to respond to today's needs and to help grow Canada's trade in a truly difficult period.

In 2008, that capacity helped to generate \$57.4 billion of Canadian GDP, which, as the minister said, is about 4.4 per cent of total GDP sustaining 575,000 Canadian jobs.

Last year, during the public consultations held by the International Finance Corporation, IFC, we provided our submission on what EDC must do to meet customers' needs: To partner with the private sector, we have to be able to make decisions and act at their pace, which will mean more flexibility, delegation and faster approvals. As companies blur the distinction between their domestic and international business, we must provide clarity around our regulations and powers on domestic finance, exports, imports and trade development. We must help Canadian business more with the investment side of trade, building global supply chains and participating in those of others. We have to grow Canada's credit insurance market in partnership with the private sector to the benefit of customers. We have to be present in key markets to build our network with buyers and bring that demand back to Canada.

These are all critical to future trade growth. The current financial situation has simply brought them even more starkly into relief for discussion during this review. We know that there

long, parce que l'importance d'EDC grandit dans le climat économique actuel. Le commerce international est vital pour le Canada. Tout comme en 2001, c'est l'accès au crédit qui permet les échanges internationaux. La profondeur, l'ampleur et l'incidence de l'étranglement actuel du crédit sont cependant beaucoup plus grandes que tout ce que j'ai vu dans ma carrière, et je suis pourtant dans ce domaine depuis plus de 30 ans.

À EDC, nous avons toujours affirmé que nous contribuons à l'expansion du commerce international, beau temps, mauvais temps, mais que nous sommes particulièrement importants quand il fait mauvais. Nos résultats de 2008 le démontrent. Le commerce international du Canada a été durement frappé par la récession américaine et le ralentissement mondial. Pourtant, nous n'avons jamais travaillé avec autant d'entreprises, pour un aussi grand nombre d'activités et sur autant de marchés.

L'an dernier, comme l'a souligné le ministre, nous avons travaillé avec 8 300 clients, ce qui représente une hausse annuelle de 11 p. 100, du jamais vu dans notre histoire. Notre chiffre d'affaires s'est situé à près de 86 milliards de dollars, en hausse de 26 p. 100, et il a été réalisé sur 184 marchés.

Notre chiffre d'affaires a augmenté, parce qu'un plus grand nombre de compagnies canadiennes se sont tournées vers nous pour que nous comblions des lacunes du marché ou prenions le relais lorsque les autres se retiraient du marché, afin de les aider à traverser ce passage délicat. Notre capacité de répondre à cette forte poussée de la demande fait ressortir la sagesse du modèle que le gouvernement a choisi pour EDC : une société d'État autonome financièrement qui fonctionne sur une base commerciale. Ce modèle nous permet de répondre aux besoins actuels et de contribuer à l'expansion du commerce international du Canada dans une période extrêmement difficile.

En 2008, cette capacité a permis d'apporter 57,4 milliards de dollars au PIB canadien, soit, comme l'a dit le ministre, environ 4,4 p. 100 du PIB et d'appuyer 575 000 emplois canadiens.

L'an dernier, lors des consultations publiques de la Société financière internationale (SFI), nous avons expliqué dans notre mémoire ce que doit faire EDC pour répondre aux besoins des clients : pour devenir les partenaires du secteur privé, nous devons être en mesure de prendre des décisions et d'agir à son rythme, ce qui signifie plus de souplesse, plus de délégation de pouvoir et des approbations plus rapides. Puisque les entreprises atténuent la distinction entre leurs activités nationales et internationales, nous devons clarifier nos règlements et nos pouvoirs en matière de financement intérieur, d'exportations, d'importations et de développement du commerce. Nous devons aider davantage les entreprises canadiennes à investir à l'étranger, à créer des chaînes d'approvisionnement mondiales et à participer à celles des autres. Nous devons faire grandir le marché de l'assurance-crédit du Canada en partenariat avec le secteur privé et au profit des clients. Nous devons être présents sur les marchés clés afin de renforcer nos réseaux avec les acheteurs et de ramener la demande au Canada.

Toutes ces mesures sont essentielles pour assurer la croissance future du commerce. La situation financière actuelle a tout simplement fait ressortir davantage l'importance d'en discuter

will be discussion of our continuing involvement in credit insurance. We believe Canadian business is best served by competition and choice. We believe that the current credit crunch underscores that EDC must be more than a lender of last resort. I would like to categorically state that we are prepared today, as we have been in the past, to work with the private credit insurers to grow the market in Canada as the interests of Canadian exporters are well served by a vibrant credit insurance industry.

The IFC report spends some time on greater EDC involvement in the domestic market. In the January budget, as you know, the government proposed an extraordinary broadening of EDC's role for a two-year period, well beyond that IFC discussion, so that EDC can better fill market gaps in a highly volatile period. This broader role will be carried out through the Business Credit Availability Program, another budget initiative designed for EDC and the BDC, and to add credit capacity to the marketplace by complementing our efforts with those of private financial institutions.

If the Senate passes this proposed legislation, we will receive new powers, but, in exercising them, we will be guided by two principles: to focus on domestic business that also contributes to growing Canada's trade and to act in partnership with the private sector.

We know that we can contribute so much more if we partner effectively with the private and public sectors. We want to increase market diversification and get more Canadian companies involved in the investment side of trade. We want to leverage our capacity with that of the private sector to the benefit of Canadian companies. We want to get more Canadian companies involved in trade.

[*Translation*]

We have a long-term vision. It is to be a trusted partner for Canada's exporters and investors, the financial industry, and Canada's customers worldwide.

[*English*]

We believe that we have the financial and human capital to help more Canadian companies to compete, succeed and grow their business internationally.

[*Translation*]

I welcome your questions.

pendant l'examen actuel. Nous savons qu'il sera question de notre participation continue à l'assurance-crédit. Nous croyons que les entreprises canadiennes sont mieux servies par la concurrence et par le choix. Nous croyons que l'étranglement actuel du crédit démontre qu'EDC ne doit pas être seulement un prêteur de dernier recours. Mais je tiens à affirmer catégoriquement que nous sommes prêts, tout comme nous l'avons été par le passé, à collaborer avec les sociétés d'assurance-crédit du secteur privé pour faire grandir le marché au Canada, car les intérêts des exportateurs canadiens sont bien servis par une industrie du crédit dynamique.

Le rapport de la SFI consacre quelques pages à la participation accrue d'EDC sur le marché intérieur. Dans le budget de janvier, le gouvernement a proposé un élargissement extraordinaire du rôle d'EDC pendant deux ans, soit bien au-delà de ce qu'envisage la SFI, afin qu'EDC puisse mieux combler les lacunes du marché dans une période de très grande nervosité. Ce rôle plus large sera assuré par le programme de crédit aux entreprises, une autre initiative prévue dans le budget, visant à permettre à EDC et à la Banque de développement du Canada d'accroître la capacité de crédit sur le marché en ajoutant nos efforts à ceux des institutions financières privées.

Si le Sénat adopte cette mesure législative, nous obtiendrons de nouveaux pouvoirs, mais deux principes nous guideront dans l'exercice de ces pouvoirs : nous concentrer sur les entreprises canadiennes qui contribuent également au commerce international du Canada, et agir en partenariat avec le secteur privé.

Nous savons que nous pouvons apporter beaucoup plus si nous nous allions efficacement aux autres partenaires, privés et publics. Nous voulons accroître la diversification des marchés et faire participer un plus grand nombre d'entreprises canadiennes à l'investissement à l'étranger. Nous voulons exploiter au maximum notre capacité en l'unissant à celle du secteur privé, au profit des entreprises canadiennes. Nous voulons faire participer un plus grand nombre d'entreprises canadiennes au commerce international.

[*Français*]

Nous avons une vision à long terme. Nous voulons être un partenaire de confiance pour les exportateurs et les investisseurs du Canada, pour l'industrie financière et pour les clients du Canada dans le monde entier.

[*Traduction*]

Nous croyons que nous possédons les ressources financières et humaines pour faire tout cela afin d'aider un plus grand nombre d'entreprises canadiennes à soutenir la concurrence, à réussir et à accroître leur chiffre d'affaires à l'étranger.

[*Français*]

Je répondrai avec plaisir à vos questions.

[English]

**The Deputy Chair:** First, I advise honourable senators that Mr. Siegel appears later today on China, India and Russia as well.

**Senator Downe:** Mr. Siegel, who commissioned the report and set the frame of reference for it? Was it EDC or the government?

**Mr. Siegel:** It was Foreign Affairs and International Trade Canada.

**Senator Downe:** They paid for the review.

**Mr. Siegel:** Yes.

**Senator Downe:** Why did EDC officials sit in on the town hall meetings?

**Mr. Siegel:** We participated in the town hall meetings to know what concerns Canadian exporters, financial institutions and others would raise. Certainly, we are very interested in the review and take it seriously. Such meetings were only one part of the consultation process. As you know, the consultations involved town halls, direct interviews by phone and face-to-face, as well as an Internet exchange. We participated in the town halls so that we would understand the kinds of issues that might be of interest or concern to exporters.

**Senator Downe:** I would be concerned that the report might be slanted. For example, in Atlantic Canada they had one town hall meeting in Halifax. Only 11 people attended the town hall meeting, excluding EDC officials, and 5 of those 11 were from government agencies. I would imagine that a client of EDC would not be very comfortable criticizing EDC in a room with EDC officials present. I would think the discussion would be hindered, but you do not share that concern.

**Mr. Siegel:** I do not share that sentiment, senator, because the town hall meetings were only one part of the consultation process. In advance of the consultations, as well, the IFC advertised extensively across the country the upcoming consultations and venues available for interested parties, exporters or others to contribute.

While the town hall was one way for an exporter to make their remarks known, they were free to approach IFC directly right after the town hall in private, to ask for a one-on-one meeting with the consultants or to supply their comments by way of the Internet. There were myriad ways for them to participate in the strictest of confidence, if that was their preference.

**Senator Downe:** We heard from one of your private sector competitors last week that they lost an account in Atlantic Canada because of the AAA rating held by your agency, which the private agency cannot obtain. They alleged this was a long-time customer of their business. When they went to the bank to

[Traduction]

**Le vice-président :** Premièrement, j'informe messieurs et mesdames les sénateurs que M. Siegel doit comparaître plus tard aujourd'hui concernant la Chine, l'Inde et la Russie.

**Le sénateur Downe :** Monsieur Siegel, qui a commandé le rapport et qui en a fixé les paramètres? Est-ce EDC ou le gouvernement?

**M. Siegel :** C'est Affaires étrangères et Commerce international Canada.

**Le sénateur Downe :** Le ministère a payé pour l'examen.

**M. Siegel :** Oui.

**Le sénateur Downe :** Pourquoi les dirigeants d'EDC ont-ils assisté aux assemblées publiques locales?

**M. Siegel :** Nous avons participé à ces assemblées publiques locales afin de connaître les préoccupations des exportateurs canadiens, des institutions financières et d'autres intervenants. Nous sommes assurément très intéressés par l'examen et nous le prenons très au sérieux. Ces assemblées ne constituaient qu'une partie du processus de consultation. Comme vous le savez, les consultations ont comporté des assemblées publiques locales, des entrevues par téléphone et en personne de même qu'un échange par Internet. Nous avons participé aux assemblées locales parce que nous voulions comprendre le genre de problèmes qui pourraient intéresser ou préoccuper les exportateurs.

**Le sénateur Downe :** J'aurais tendance à penser que le rapport pourrait être biaisé. Par exemple, il y a eu une assemblée publique locale à Halifax pour le Canada Atlantique. Seulement 11 personnes y ont assisté, sans compter les dirigeants d'EDC, et 5 de ces 11 personnes provenaient d'organismes du gouvernement. J'imagine qu'un client d'EDC ne serait pas très à l'aise de critiquer EDC dans une salle où des dirigeants sont présents. Je croirais que la discussion serait un peu difficile, mais vous ne semblez pas partager cette préoccupation.

**M. Siegel :** Je ne partage pas votre sentiment, monsieur le sénateur, parce que les assemblées publiques locales ne constituaient qu'une partie du processus de consultation. Avant les consultations, la SFI avait fait une large publicité partout au pays concernant la tenue prochaine de consultations et les endroits disponibles pour que les parties intéressées, les exportateurs ou d'autres intervenants puissent s'exprimer.

Bien que l'assemblée publique soit une façon pour un exportateur de communiquer ses observations, les exportateurs étaient libres d'approcher la SFI directement, immédiatement après l'assemblée publique, en privé, pour demander une rencontre en personne avec les consultants ou pour faire part de leurs commentaires par Internet. Il y avait une foule de façons de participer de la manière la plus confidentielle qui soit, si c'était leur choix.

**Le sénateur Downe :** Un de vos concurrents du secteur privé nous a dit la semaine dernière qu'il avait perdu un compte dans le Canada Atlantique en raison de la cote AAA attribuée à votre organisme, cote que l'agence privée ne pouvait obtenir. Ce concurrent soutient qu'il s'agissait d'un client de longue date.

refinance, the bank insisted that they go with EDC because the bank had a higher comfort level with its AAA rating than with the lower rating of the private company.

Why would you be in direct competition with that private company when the private company had held that account for years?

**Mr. Siegel:** We are not in direct competition. We are one of a number of providers of credit insurance. Five major private sector credit insurers are available to exporters, as well as in EDC.

We do not compete on the basis of our credit rating. From a funding perspective, our credit rating is germane with respect to our lending program, but this is contingent liability we are talking about. Insurance is contingent liability.

To be fair, I can understand that a bank may look at any insurance company and, in a deteriorating market, may express concern with dealing with that insurance company if there are options available to them. AIG would be a case in point; and EDC is an option available to exporters.

I would stress that the price for that insurance is not influenced by our rating. The price that the insurer would pay would be no more favourable than that available elsewhere — and probably even more expensive. Brokers tell us that EDC's insurance tends to be more expensive than the private market.

EDC is doing nothing to induce the insured to change their insurance. The decision of the bank is based on what they think will be most beneficial to the exporter, who is the insured party.

**Senator Downe:** I am not quite sure what the answer is to that company that lost the business to you that they held for years. If you were not there doing that, the bank would have stayed with their private insurer.

**Mr. Siegel:** I cannot determine that. I can tell you that the bank will advise an exporter on their various insurance options. The private sector is an insurance option. I do not know the transaction itself, and therefore whether EDC was perceived as being a more secure option. However, I can assure you that EDC is not inducing a shift to EDC insurance from the private sector by virtue of price or the like.

**The Deputy Chair:** Thank you, Mr. Siegel.

[Translation]

**Senator Corbin:** You will have to acknowledge the senators who have not had the opportunity to ask a question.

**The Deputy Chair:** I do not know whether Senator Fortin-Duplessis asked a question in the last round.

**Senator Fortin-Duplessis:** I asked the minister a brief one.

Quand il s'est présenté à la banque pour obtenir un renouvellement de financement, l'institution a insisté pour que ce client se rende chez EDC parce que la banque se sentait plus à l'aise avec une cote AAA qu'avec une cote plus faible pour une compagnie privée.

Pourquoi seriez-vous en concurrence directe avec cette entreprise privée alors que l'entreprise privée détenait ce compte depuis plusieurs années?

**M. Siegel :** Nous ne sommes pas en concurrence directe. Nous sommes l'un des nombreux fournisseurs d'assurance-crédit. Cinq sociétés du secteur privé spécialisées en assurance-crédit à la disposition des exportateurs, en plus d'EDC.

Nous ne faisons pas concurrence sur la base de notre cote de crédit. D'un point de vue de financement, notre cote de crédit est pertinente en ce qui a trait à notre programme de prêts, mais nous parlons ici de responsabilité éventuelle. L'assurance est une responsabilité éventuelle.

Pour être juste, je puis comprendre qu'une banque ait des réserves à traiter avec une compagnie d'assurance dans un marché qui se détériore, surtout si cette banque a d'autres options. AIG serait un exemple typique. EDC est une option qui s'offre à d'autres exportateurs.

J'insisterais sur le fait que le prix pour l'assurance n'est pas influencé par la cote dont nous jouissons. Le prix que paierait l'assureur ne serait guère plus favorable que ce qui est disponible ailleurs, et serait probablement plus élevé. Les courtiers nous disent que l'assurance d'EDC tend à être plus coûteuse que celle du marché privé.

EDC ne fait rien pour inciter l'assuré à changer d'assureur. La décision de la banque est basée sur ce que ses dirigeants estiment être le plus avantageux pour l'exportateur, c'est-à-dire l'assuré.

**Le sénateur Downe :** Je ne sais pas exactement quelle réponse il faut donner à l'entreprise qui a perdu le contrat qu'elle détenait depuis plusieurs années. Si ce n'est pas ce que vous faisiez, la banque aurait pu conserver son assureur privé.

**M. Siegel :** Je ne puis le déterminer. Je puis vous dire par contre que la banque informera l'exportateur des diverses options qui s'offrent à lui en matière d'assurance. Le secteur privé est une option en matière d'assurance. Je ne connais rien à la transaction elle-même et, par conséquent, je ne sais pas si EDC a été perçu comme une option plus sécuritaire. Toutefois, je puis vous assurer qu'EDC ne favorise aucunement le passage du secteur privé à une assurance EDC en vertu du prix pratiqué ou d'un élément semblable.

**Le vice-président :** Merci, monsieur Siegel.

[Français]

**Le sénateur Corbin :** Vous devrez reconnaître les sénateurs qui n'ont pas eu l'occasion de poser une question.

**Le vice-président :** Je ne sais pas si le sénateur Fortin-Duplessis a posé une question au dernier tour.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** J'en ai posé une brève au ministre.

**Senator Corbin:** Mr. Deputy Chair, what is the point in remaining seated here for hours without being able to ask a question?

**Senator Fortin-Duplessis:** Welcome, Mr. Siegel. In your presentation, you referred to the disclosure policy. The report states that, since 2007, EDC has been subject to the Access to Information Act. Unfortunately, any application of that act is subject to a very broad exception under paragraph 24.3. According to EDC's disclosure policy, EDC will seek to have all sponsors of Category A projects located in the G7 countries consent to EDC disclosing basic information on the transactions, such as country and project name.

Consent to this type of disclosure is not a precondition to EDC's support. For projects located outside G7 countries, EDC will require that the client agree to disclose this kind of information and release available information from the environmental impact study. However, EDC can make an exception to that requirement. Apart from these circumstances, EDC's disclosure policy is silent on the disclosure of privileged information.

The effect of the statutory provisions is to characterize all information received by EDC from its clients as confidential. This includes information that would not cause prejudice to EDC clients. Those provisions also treat as confidential documentation developed during project evaluation and the approval and monitoring phases since those documents necessarily contain information received from clients.

Consequently, it is impossible for Canadian taxpayers and their parliamentary representatives to know how EDC makes its project categorization decisions and how EDC assesses compliance of projects underway, the results of monitoring activities and any penalties that EDC applies for non-compliance. In short, EDC's discretionary authority is out of all proportion to transparency requirements.

Do you not believe that those provisions are a barrier to application of the Access to Information Act?

[English]

**Mr. Siegel:** No, I do not think that they are inconsistent or obstruct. I would like to first describe the environmental review process to which EDC is committed.

As I said, EDC is the only export credit agency in the world, but most notably among all of the OECD countries, that has a legal obligation to undertake environmental review with respect to its project-related activity. The EDC goes further in having an overarching environmental policy; even if it is not a project, we still have a policy of evaluating the environmental impacts of the business that we undertake. That is the framework under which we operate.

**Le sénateur Corbin :** Monsieur le vice-président, cela donne quoi de rester assis ici pendant des heures sans pouvoir poser une question?

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Soyez le bienvenu M. Siegel. Vous avez parlé dans votre exposé de la politique de divulgation. Le rapport mentionne que depuis 2007, EDC est assujéti à la Loi sur l'accès à l'information. Malheureusement, toute application de cette loi à EDC doit prendre en considération une très large exception présente au paragraphe 24.3. Selon la politique de divulgation d'EDC, EDC s'efforcera de faire en sorte que tous les parrains de projets de catégorie A, établis dans les pays du G7, consentent qu'EDC divulgue l'information élémentaire concernant les transactions, par exemple le pays, le nom du projet.

Le consentement pour ce genre de divulgation n'est pas un préalable pour l'obtention d'un soutien d'EDC. Pour les projets en dehors des pays du G7, EDC requerra que le client acquiesce de divulguer ce genre d'information et que le client communique l'information disponible issue de l'étude des incidences environnementales. Cependant, EDC peut faire exception à cette exigence. À part ces circonstances, la politique de divulgation d'EDC reste silencieuse sur la divulgation d'informations privilégiées.

L'effet des clauses statutaires est de caractériser toute information reçue par EDC de la part de ses clients comme confidentielle. Ceci comprend l'information qui ne porterait pas préjudice aux clients d'EDC. Ces clauses traitent également comme confidentielle, la documentation développée pendant l'évaluation du projet et les phases d'approbation et de suivi étant donné que ces documents contiennent nécessairement l'information reçue des clients.

En conséquence, il est impossible pour les contribuables canadiens et leurs représentants parlementaires de savoir comment EDC rend ses décisions concernant la catégorisation des projets et comment EDC évalue la conformité des projets en cours, les résultats d'activités de suivis et toutes sanctions qu'EDC applique pour manque de conformité. En somme, le pouvoir discrétionnaire d'EDC est hors de proportion avec les exigences de transparence.

Ne croyez-vous pas que ces clauses font obstacle à l'application de la Loi à l'accès à l'information?

[Traduction]

**M. Siegel :** Non, je ne crois pas qu'il y ait là d'incohérence ni d'obstruction. J'aimerais d'abord décrire le contexte dans lequel l'examen a lieu et auquel EDC s'est engagé.

Comme je l'ai dit, EDC est la seule agence de crédit à l'exportation au monde, et plus particulièrement parmi tous les pays de l'OCDE. Elle a une obligation légale d'entreprendre une évaluation environnementale relativement à ses activités liées à des projets. EDC va plus loin avec une politique environnementale obligatoire. Même s'il ne s'agit pas d'un projet, nous avons tout de même une politique qui vise à évaluer les répercussions environnementales de l'activité que nous entreprenons. C'est le contexte dans lequel nous fonctionnons.

It is important, as well, to understand that that is not something that we can take lightly. We can be challenged legally by anyone who seeks to do so as to whether we have lived up to the requirements of that environmental review directive. As a consequence, we could have an injunction against our being able to go ahead. We have not been challenged, and I think it goes to disclosure, which I will come to in a second.

I also want to point out that that environmental framework is not one that we can operate in secret. The Auditor General has been asked specifically to audit both the adequacy of that framework and our adherence to it. We are in the midst of our third audit in this regard, which will be made public probably by the middle of this year. We fully expect that the results of that audit will be consistent with the results of the previous audits, which were that EDC has a well-designed framework and is adhering to that framework.

EDC deals in the commercial realm; the business that we do is with commercial institutions. Many of these are publicly traded institutions, so our ability to engage with them is a function of our ability to ensure that, where necessary, they are able to protect the commercially confidential nature of the information that they are supplying to EDC.

The process EDC has followed is, first, to educate the stakeholder community as to not only what our requirements are, but how we go about doing an environmental assessment so that there is confidence in the quality of the process.

The information that is of a commercial nature is kept commercially confidential within EDC. Often, however, that information is in the public domain.

I will give you two areas: One is that EDC, when conducting a review of, say, a category A project, requires that an environmental impact assessment be conducted. EDC does not do that environmental impact assessment; the sponsor of the project does.

I mentioned *ex ante* disclosure. We then provide advance notice to the public that we have been approached to be involved in this project. Following that, we direct them to where that information is publicly available to them so they can read the environmental impact assessment, EIA, through the sponsor. They can contribute commentary or raise any issues with EDC that they choose so we can take them into account in the course of our assessment.

It is using the avenues that we have available to us to make the information as publicly available as we can.

Finally, EDC's disclosure policy is that EDC discloses on its website the details of all transactions, all lending transactions, all lending-related transactions and all equity transactions. To obtain that information, we must first have the approval of the commercial parties who are participating. We have on our website a further measure of how many transactions have not

De même, il importe de comprendre qu'il ne s'agit pas d'un aspect que nous pouvons prendre à la légère. Quiconque veut savoir si nous avons respecté les exigences de la directive concernant l'évaluation environnementale peut s'adresser aux tribunaux. Par conséquent, nous serions frappés d'une injonction qui nous empêcherait d'aller de l'avant. Jusqu'à ce jour, il n'y a pas eu de contestation et je crois que cela montre bien qu'il y a communication, aspect sur lequel je reviendrai plus tard.

Je tiens également à préciser que le cadre environnemental n'est pas un que nous pouvons appliquer en secret. Le vérificateur général a été prié de vérifier spécifiquement la pertinence du cadre et le respect de ce cadre. Nous en sommes à notre troisième vérification à cet égard et les résultats seront probablement rendus publics au milieu de cette année. Nous nous attendons à ce que les résultats de cette vérification soient conformes aux résultats des vérifications précédentes, c'est-à-dire qu'EDC a un cadre bien conçu et que la société respecte ce cadre de travail.

EDC est actif dans le secteur commercial et transige avec des établissements commerciaux. Dans plusieurs cas, il s'agit d'établissements cotés en bourse, de sorte que notre capacité de traiter avec eux est fonction de notre capacité de nous assurer qu'ils sont en mesure de préserver le caractère confidentiel des renseignements commerciaux qu'ils fournissent à EDC, s'il y a lieu.

Le processus suivi par EDC est d'abord de renseigner le milieu des intervenants sur nos exigences, mais aussi sur la façon dont nous menons une évaluation environnementale, afin d'instaurer un climat de confiance quant à la qualité du processus.

À EDC, nous protégeons la confidentialité des renseignements commerciaux. Souvent, ces renseignements font déjà partie du domaine public.

Je vous cite deux cas. Dans le premier, lors de l'examen, disons d'un projet de catégorie A, EDC exige une évaluation des répercussions environnementales. EDC ne procède pas à cette évaluation des répercussions environnementales; ce rôle revient plutôt au parrain du projet.

J'ai mentionné la divulgation *ex ante*. Nous donnons au public un préavis du fait que nous avons été approchés pour participer à un projet. Ensuite, nous dirigeons les intéressés vers le lien où l'information est disponible publiquement afin que les gens puissent lire l'évaluation des répercussions environnementales, par l'entremise du parrain. Le public peut commenter ou poser les questions qu'il veut à EDC afin que nous puissions en tenir compte lors de notre évaluation.

Nous utilisons les avenues qui sont disponibles pour rendre l'information publique.

Finalement, la politique de divulgation d'EDC est de présenter les faits sur le site Web de même que les détails de toutes les transactions, de toutes les opérations de parrainage, de toutes les opérations connexes aux prêts et toutes les transactions concernant l'avoir-propre. Pour obtenir ces renseignements, il nous faut d'abord l'approbation des parties commerciales

been disclosed because we have not been able to receive that approval. The number is zero.

We have been at this now for six years or so, and we have been successful in obtaining the right to make public the information in every case.

Therefore, the public are notified not just in advance that we are looking at a project and where to go to get access to the information and be able to contribute, but also post-commitment EDC discloses that we have done that transaction. Also, if the project requires an environmental assessment, we disclose the categorization of the project, as well as the international standards that we use to evaluate the project.

This is done to further provide confidence to the public that we are not using a standard that would be considered inappropriate but are, in fact, using a standard, in most cases, that is either the IFC or the World Bank standard.

I also mentioned that we are a signatory to the Equator Principles. Therefore, when we engage in our project activity, we are engaging with the banks and also the IFC performance standards as it relates to all of our project activity. In fact, they like to see us there because we have the capability to do that kind of analysis.

It is an evolutionary matter, but we strive to have a balance between open, transparent disclosure of information while protecting information that is in the commercially-confidential realm.

**Senator Corbin:** How many reviews is the corporation subjected to in the course of a five-year period?

**Mr. Siegel:** Can you give me a second to add it up? There is an annual financial audit.

**Senator Corbin:** Who does that audit?

**Mr. Siegel:** That is done by the Auditor General of Canada.

**Senator Corbin:** Every year?

**Mr. Siegel:** Yes, every year. Our financial statements are audited in accordance with generally accepted accounting principles, GAAP, and with the assistance of outside professional services.

Currently, every five years, the Auditor General is required to conduct a special examination of Crown corporations. We are right in the midst of our special examination, and that report, which is made public, will probably be released in the latter part of this spring or by mid-year.

I also mentioned that every five years, under current legislation, the Auditor General is required to conduct an assessment of our environmental framework, the adequacy of the framework, as well as whether we are implementing it in accordance with that framework.

We are required to make a series of reports in addition to filing our corporate plan on an annual basis. We have to report to the Department of Finance Canada with respect to all of our

engagées. Notre site Web précise également le nombre de transactions qui n'ont pas été divulguées faute d'avoir obtenu les approbations voulues. Ce nombre est de zéro.

Nous en sommes à ce niveau depuis maintenant six ans et avons pu obtenir le droit de rendre les renseignements publics dans chaque cas.

Par conséquent, non seulement le public bénéficie-t-il d'avance que nous examinons un projet et de l'endroit où il peut obtenir les renseignements et de la façon de participer au processus, s'il y a lieu, mais EDC s'engage à divulguer ce qu'il a fait. Si le projet exige une évaluation environnementale, nous divulguons la catégorisation du projet, de même que les normes internationales suivies pour évaluer le projet.

Cela est fait pour assurer le public que nous n'utilisons pas une norme qui serait jugée inappropriée, mais que nous appliquons une norme qui, dans la plupart des cas, est soit celle de la SFI, soit celle de la Banque mondiale.

J'ai aussi mentionné que nous sommes signataires des Principes de l'Équateur. En conséquence, quand nous nous engageons dans une activité de projet, nous le faisons en suivant les normes de rendement des banques et de la SFI, lesquelles se rapportent à l'ensemble des activités de notre projet. De fait, les gens aiment bien savoir que nous avons la capacité de faire une telle analyse.

Au plan de l'évolution, nous cherchons à atteindre un équilibre entre la divulgation ouverte et transparente de l'information tout en protégeant les renseignements qui se situent dans le rayon de la confidentialité au plan commercial.

**Le sénateur Corbin :** À combien d'examen la société doit-elle se soumettre au cours d'une période de cinq ans?

**M. Siegel :** Pouvez-vous m'accorder un instant pour que je fasse le calcul? Il y a une vérification financière annuelle.

**Le sénateur Corbin :** Qui fait la vérification?

**M. Siegel :** Elle est faite par le vérificateur général du Canada.

**Le sénateur Corbin :** Chaque année?

**M. Siegel :** Oui, chaque année. Nos états financiers sont vérifiés conformément à des principes comptables généralement reconnus (PCGR) et avec l'aide de services professionnels de l'extérieur.

Présentement, le vérificateur général est tenu de faire un examen spécial des sociétés de la Couronne tous les cinq ans. Nous sommes en plein examen spécial et le rapport, qui doit être rendu public, sera probablement publié au cours de la dernière partie du printemps ou en milieu d'année.

J'ai aussi mentionné que tous les cinq ans le vérificateur général est tenu, en vertu de la loi actuelle, de faire une évaluation de notre cadre environnemental, de la pertinence de ce cadre et il doit aussi déterminer si nous œuvrons conformément à ce cadre.

Nous sommes tenus de publier une série de rapports en plus de déposer notre plan d'entreprise sur une base annuelle. Nous devons rendre compte au ministère des Finances du Canada de

borrowing activities and our liabilities. Other reports and audits include official languages, diversity, et cetera. We have a number of very special audits.

**Senator Corbin:** What do you mean by “diversity”?

**Mr. Siegel:** That is auditing the corporation for its population with respect to diversity in our work population — women, Aboriginal peoples, visible minorities, et cetera. A series of audits take place, but the ones I outlined would form the major audits that go to either the financial integrity of the organization or to its plan and its strategic operations.

**Senator Corbin:** This committee is new to this exercise, so you will understand that we are asking rather primitive questions, if I may use the term.

You referred to the previous review as the 2001 review. This is 2008. That does not add up to a 10-year review. What is happening?

**Mr. Siegel:** The review started in 1998 but was completed in 2001. It took some three years.

**Senator Corbin:** When was the current review started?

**Mr. Siegel:** It was started in the spring of 2008, and we are now in 2009. It can take anywhere from eighteen months to, in that case, three years. It was the first time such a review was conducted, and it took three years to fully complete. Its completion actually ended with amendments to EDC’s legislation, which is one of the reasons why it perhaps went longer.

**Senator Corbin:** Do you consider this review essential to the health, welfare and good conduct of your corporation? In other words, could we skip this review in light of all the other reviews you have to undergo periodically or annually?

**Mr. Siegel:** Perhaps elements of the review now do not have the same importance they once had, or elements of other reviews may not have the same importance. For instance, the Auditor General’s review of our environmental practices was initially introduced because, at the time, the legislation was changed to give us a legal requirement to do an environmental assessment at the time of the last review. The government wanted to ensure that we were implementing and wanted to see progress, so they asked the Auditor General to do a series of reviews.

Today, we live in an environment where we are part of international agreements; where other means are in place to assess whether EDC is operating appropriately and in a best-in-class fashion in that environment.

Therefore, there is potential for that. At the same time, there may be potential for the review to not necessarily be eliminated but to be narrowed in its scope. That would be a function of what we see at the time.

toutes nos activités d’emprunt et de toutes nos obligations. D’autres rapports et vérifications portent notamment sur les langues officielles, sur la diversité, et cetera. Nous sommes également sujets à un certain nombre de vérifications très spéciales.

**Le sénateur Corbin :** Que voulez-vous dire par « diversité »?

**M. Siegel :** Il s’agit d’une vérification de la société du point de vue de son personnel par rapport à la diversité de notre population active — les femmes, les Autochtones, les minorités visibles, et cetera. Il y a toute une série de vérifications, mais celles que j’ai mentionnées sont les vérifications majeures qui portent soit sur l’intégrité financière de l’organisation, soit sur ses plans et ses activités stratégiques.

**Le sénateur Corbin :** Puisque notre comité ne connaît pas bien cet exercice, vous comprendrez que nous posons des questions plutôt primitives, si je puis m’exprimer ainsi.

Vous avez dit que l’examen précédent remontait à 2001. Nous sommes en 2008. Cela ne correspond pas à la période de 10 ans pour un examen. Que se passe-t-il?

**M. Siegel :** L’examen commencé en 1998 s’est terminé en 2001. Il a fallu trois ans pour le mener à terme.

**Le sénateur Corbin :** Quand l’examen courant a-t-il commencé?

**M. Siegel :** Il a commencé au printemps de 2008, et nous sommes maintenant en 2009. Un tel examen peut se dérouler sur une période de 18 mois et peut prendre jusqu’à trois ans. Il s’agissait d’un premier examen et il aura fallu trois ans pour le mener à terme. La fin de l’examen a été marquée par les modifications à la législation visant EDC et c’est une des raisons pour lesquelles il a été un peu plus long.

**Le sénateur Corbin :** Estimez-vous que cet examen est essentiel pour la santé, le bien-être et la bonne conduite de votre société? En d’autres mots, pourrions-nous escamoter cet examen compte tenu de tous les autres examens auxquels vous devez vous soumettre périodiquement ou annuellement?

**M. Siegel :** Peut-être que des éléments de l’examen actuel n’ont pas la même importance qu’ils ont déjà eue ou que des éléments d’autres examens peuvent ne pas avoir la même importance. Par exemple, l’examen par le vérificateur général de nos pratiques environnementales a d’abord été fait parce que la loi avait changé et nous obligeait à faire une évaluation environnementale au moment du dernier examen. Le gouvernement voulait s’assurer que nous respections cette exigence et voulait voir les progrès. Il a donc demandé au vérificateur général de mener une série d’examens.

Aujourd’hui, nous sommes liés par des ententes internationales et d’autres moyens ont été mis en place pour évaluer si EDC fonctionne de manière appropriée et d’une manière qui le place au sommet de son groupe en matière d’environnement.

Par conséquent, la possibilité existe. De même, il est possible que l’examen ne soit pas nécessairement éliminé, mais que sa portée soit restreinte. Cela découlerait de ce que nous observons actuellement.

On the flip side, though, trade is an evolving matter. The world does not stay still, so the advantage of the review is that it does provide an opportunity to take stock of how the world has changed and whether EDC's mandate and the legislation and regulations that surround it are adequate to allow it to do what it is supposed to do. This review does that; it points to limited areas where additional flexibility is viewed as important in order to ensure that in the next 10 years, EDC will still be able to keep pace. In that sense, I would say the review is useful.

**Senator Corbin:** I am sure we could spend a whole session on the environmental aspect of the legislation.

How many bosses do you answer to? I know of the Minister of Finance and Foreign Affairs and International Trade Canada. Who else is there?

**Mr. Siegel:** Formally, I respond to the board of directors, to be honest, and the chair is accountable to the Minister of International Trade.

The departments, however, that are perhaps most concerned with EDC, and where there is the most interaction, would be Foreign Affairs and International Trade, the Department of Finance, Industry Canada, Agriculture and Agri-Food Canada, as well as Treasury Board, but it can extend to others. Those would be the ones where EDC is interfacing most often because of the underlying business we support.

**Senator Corbin:** From where do you get your environmental expertise?

**Mr. Siegel:** We actually have an in-house environmental team, which is the largest amongst export credit agencies. We hire environmental assessment specialists and maintain that as in-house capability. Then if we need to augment that with specialists, we go to outside consulting firms and hire them on a contract-specific basis.

**The Deputy Chair:** Honourable senators, we are suspending but I am getting conflicting messages here. The vote, I am now told, is taking place at 5:45.

**Senator Di Nino:** It is at 5:53 I believe.

**The Deputy Chair:** I am told that it is 5:45.

We should suspend now, and we will reassemble right after the vote. We apologize, Mr. Siegel. Honourable senators, Mr. Siegel is on the agenda; he will be here for a while.

We will not be long, so we should err on the side of caution and suspend now. Senator Dawson is next on my list, and then Senator Andreychuk.

(The committee suspended.)

D'autre part, le commerce est en constante évolution. Le monde change constamment et l'examen offre l'avantage de prendre fait et acte de la façon dont le monde évolue et de déterminer si le mandat d'EDC, de même que la loi et le règlement d'application sont appropriés pour permettre à la société de faire ce qu'elle doit faire. C'est ce que fait l'examen. Il vise des secteurs limités où la souplesse supplémentaire est perçue comme étant importante pour faire en sorte qu'au cours des 10 prochaines années, EDC soit capable de maintenir le rythme. À cet égard, je dirais que l'examen est utile.

**Le sénateur Corbin :** Je suis sûr que nous pourrions consacrer une séance entière à l'aspect environnemental de la loi.

À combien de personnes devez-vous rendre compte? Je sais qu'il y a le ministre des Finances et le ministre d'Affaires étrangères et Commerce international Canada. Qui d'autres?

**M. Siegel :** Officiellement, je relève du conseil d'administration et, pour être honnête, le président doit rendre compte au ministre du Commerce international.

Toutefois, les ministères qui sont les plus concernés par EDC et avec lesquels la société a la plus grande interaction, seraient Affaires étrangères et Commerce international, le ministère des Finances, Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, et de même que le Conseil du Trésor. Mais cela peut également toucher d'autres ministères. Ce sont les entités avec lesquelles EDC doit le plus souvent interagir en raison des entreprises que nous soutenons.

**Le sénateur Corbin :** Où prenez-vous votre expertise en matière d'environnement?

**M. Siegel :** Nous avons une équipe environnementale interne, qui est probablement la plus importante de toutes les agences de crédit à l'exportation. Nous recrutons des spécialistes en évaluation environnementale et nous maintenons cette capacité interne. Si nous devons recourir à un plus grand nombre de spécialistes, nous faisons appel à des sociétés de consultation externe et nous retenons leurs services sur une base contractuelle.

**Le vice-président :** Mesdames et messieurs les sénateurs, nous suspendons la séance. On me transmet des messages conflictuels. Le vote, me dit-on, doit avoir lieu à 17 h 45.

**Le sénateur Di Nino :** Il est à 17 h 53, je crois.

**Le vice-président :** On me dit qu'il est à 17 h 45.

Nous devrions suspendre la séance dès maintenant et reprendre les travaux immédiatement après le vote. Nous nous excusons, monsieur Siegel. Mesdames et messieurs les sénateurs, M. Siegel demeure inscrit à l'ordre du jour et il sera avec nous pendant un certain temps.

Notre absence ne sera pas longue, de sorte que nous devrions faire preuve de prudence et suspendre les travaux dès maintenant. Le sénateur Dawson est le prochain intervenant sur ma liste, et il sera suivi du sénateur Andreychuk.

(La séance est suspendue.)

(The committee resumed.)

**Senator Consiglio Di Nino** (*Chair*) in the chair.

**The Chair:** I thank Senator Stollery for doing a wonderful job as deputy chair.

For about 10 minutes or so, we will continue with the study of the report with Mr. Siegel. Then we will change witnesses and go on to the next item, which I will appropriately describe at that time.

**Senator Stollery:** I think they are the same witnesses, Mr. Chair.

**The Chair:** Yes, some, but there will be some additions.

[*Translation*]

**Senator Dawson:** My first question concerns EDC's administration costs since 2000. I will cite my example based on bonuses. In 2000, out of \$92 million, there was \$37 million in administrative expenses. In the past few years, administrative expenses have represented nearly 50 per cent and even 60 per cent of EDC's revenue. I can understand that there can be growth in administrative expenses, but I find it hard to believe that a company that operates in a competitive environment can double its administrative expenses, when its revenues grow by only 20 or 25 per cent. My question is this: With respect to the growth that has been imposed on you by the government, which gives you new operating areas, are there any responsibilities in your environmental studies that are increasing your administrative burden to such a degree that it is causing competitiveness problems for you, not in Canada because you have a strategic advantage here, but internationally? Does the fact that your administrative expenses are so high prevent you from being internationally competitive?

[*English*]

My other question is more about the question we asked the minister. There are two tracks of debate now, as we speak. While we are here discussing EDC, the Finance Committee is discussing the budget bill. I am just concerned that somewhere down the road, we will be discussing issues that have been addressed by the other committee. We will have to address the fact that maybe our timing is off, and we should delay our study, or we should try to get clarification on what will be said in the other committee.

**The Chair:** Was that question addressed to me?

**Senator Dawson:** It was a comment to Mr. Siegel and a question addressed to you.

**Mr. Siegel:** Thank you for the question. Let me address the question of administrative costs and revenue that goes with that; the relationship between them.

(La séance reprend.)

**Le sénateur Consiglio Di Nino** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président :** Je remercie le sénateur Stollery, lui qui a fait un excellent travail à titre de vice-président.

Au cours des 10 prochaines minutes, nous poursuivrons l'étude du rapport avec M. Siegel. Ensuite, nous accueillerons de nouveaux témoins et nous pourrions passer au point suivant, que je vous préciserai de manière appropriée le temps venu.

**Le sénateur Stollery :** Je crois qu'il s'agit des mêmes témoins, monsieur le président.

**Le président :** Oui, certains, mais il y aura aussi d'autres témoins.

[*Français*]

**Le sénateur Dawson :** Ma première question concerne les coûts d'administration d'EDC depuis 2000. Je prendrai mon exemple en fonction des primes. En 2000, sur 92 millions de dollars, il y avait 37 millions de dollars de dépenses administratives. Depuis quelques années, le montant représente près de 50 et même 60 p. cent des dépenses administratives des revenus d'EDC. Je peux comprendre qu'il y ait une croissance des frais d'administration, mais j'ai de la difficulté à croire qu'une compagnie qui évolue dans le milieu compétitif puisse doubler ses frais d'administration alors que ses revenus augmentent seulement de 20 ou 25 p. cent. Ma question est la suivante : en ce qui concerne la croissance qui vous a été imposée par le gouvernement, qui vous a donné de nouvelles sphères d'activités, est-ce qu'il y a des responsabilités dans vos études environnementales qui font que vous deveniez tellement lourd au plan administratif que cela vous cause des problèmes de compétitivité, pas au Canada parce que vous y avez un avantage stratégique, mais à l'internationale? Est-ce que le fait que vos frais administratifs soient si élevés vous empêche d'être compétitifs à l'échelle internationale?

[*Traduction*]

Mon autre question est davantage liée à celle que nous avons posée au ministre. Il y a deux pistes de débat au moment où je vous parle. Alors que nous sommes ici à discuter d'EDC, le Comité des finances discute du projet de loi concernant le budget. Je crains simplement qu'à un moment donné, nous discuterons de questions qui ont déjà été abordées par l'autre comité. Nous devons nous arrêter au fait que probablement nous sommes un peu décalés et que nous devrions retarder notre étude ou que nous devrions chercher à obtenir des éclaircissements sur ce qui se dira au sein de l'autre comité.

**Le président :** Quelle était votre question?

**Le sénateur Dawson :** Il s'agissait d'une observation adressée à M. Siegel et d'une question qui s'adressait à vous.

**M. Siegel :** Merci d'avoir posé la question. Permettez-moi d'aborder la question des coûts administratifs et des revenus qui s'y rapportent. Vous parlez de la relation qui existe entre les deux.

The bulk of the EDC's revenues are derived from the lending program not just insurance premiums. When you look at the actual lending revenues, about 80 per cent of that comes from the activities of our lending program, while 20 per cent comes from premiums, whether it is receivables insurance or bonding or foreign investment insurance or the like. They reflect the administration expenses of the overall operation.

Keep in mind that our revenues are driven very much by the value of the U.S. dollar versus the Canadian dollar. We transact primarily in U.S. dollars, and contracts internationally are denominated in U.S. or foreign currencies, so we are required to insure or to finance in those.

Now, we are seeing a reversal. However, in the last few years, with the Canadian dollar at par, we have had less revenue coming in when it is translated back to Canadian dollars. Our administrative expenses are in Canadian. Therefore, you would expect to see that the relationship between revenue and expenses would look higher in the last couple of years, and that is primarily an exchange issue.

The other factors that drive EDC's expense ratio now relate more to pension obligations and investments that we have made in systems, and the depreciation associated with those systems. The corporation has not been growing its head count significantly over the last few years and has actually been leaning out its operation to get higher levels of productivity.

Finally, when you put all those administrative expenses into perspective, they run about 25 per cent on average of our operating income. Our premium plus our net interest revenue is our operating income. The administrative expenses represent about 25 per cent, which is probably the leanest among financial institutions. We do not have a retail operation, but banks would typically be in the area of 50 per cent, and even a wholesale bank without retail might be in the area of 35 per cent. We are running at about 25 per cent on average.

**Senator Dawson:** Thank you.

**The Chair:** The minister has already answered it, but I wondered if you had any comment on why we are studying the report now when, in effect, certain changes to EDC are contained in the budget bill. I see it as two separate things, but that is not the issue. Do you want to make a comment on that?

**Mr. Siegel:** I would, thank you.

In my view, they are two distinct things. The timing of the legislative review was set well in advance, and its purpose is not just to look at the immediate situation but to look out into the future. Therefore, it was examining a number of things. One of them was whether EDC should continue to be writing export

Le gros des revenus d'EDC provient du programme de prêt et non seulement des primes d'assurance. Quand vous considérez les revenus réels tirés des prêts, vous constatez qu'environ 80 p. 100 proviennent des activités de notre programme de prêt, tandis que 20 p. 100 proviennent des primes, peu importe qu'il s'agisse d'assurance, d'assurance cautionnement ou d'assurance investissement à l'étranger ou de choses semblables. Cela reflète les dépenses administratives pour l'ensemble des activités.

Il ne faut pas perdre de vue que nos revenus dépendent en grande partie de la valeur de la devise américaine par rapport à la devise canadienne. Nous transigeons principalement en devises américaines et les contrats internationaux prévoient des transactions en devises américaines ou étrangères. Par conséquent, nos activités d'assurance ou de financement doivent suivre les mêmes règles.

Nous assistons actuellement à un renversement. Toutefois, compte tenu de la valeur de la devise canadienne ces dernières années, nous avons eu un peu moins de revenus après avoir fait la conversion en dollars canadiens. Nos dépenses administratives sont exprimées en devises canadiennes. Par conséquent, vous vous attendriez à voir un rapport entre revenus et dépenses plus élevé au cours des dernières années, et cela tient essentiellement à une question de taux de change.

Les autres facteurs qui influent sur le ratio des dépenses d'EDC concernent davantage les obligations et les investissements en matière de régime de retraite que nous avons dans les systèmes et l'amortissement associé à ces régimes. Ces dernières années, la société n'a pas beaucoup augmenté le nombre de ses clients et elle cherche plutôt à épurer ses activités afin d'obtenir des niveaux de productivité plus élevés.

En bout de ligne, l'ensemble des dépenses administratives représentent en moyenne environ 25 p. 100 de nos revenus de fonctionnement. Nos primes plus nos revenus d'intérêt nets constituent notre revenu d'exploitation. Les dépenses administratives représentent environ 25 p. 100, ce qui est probablement le taux le plus faible chez les institutions financières. Nous n'avons pas d'activités de détail, mais les banques auraient normalement une proportion de l'ordre de 50 p. 100, et même une banque ayant des activités de gros et non des activités de détail pourrait se situer dans la zone de 35 p. 100. En moyenne, nos dépenses se situent à environ 25 p. 100.

**Le sénateur Dawson :** Merci.

**Le président :** Le ministre a déjà répondu à la question, mais je me demande si vous avez quelque chose à ajouter sur le fait que l'on étudie le rapport maintenant alors que certains changements à EDC sont déjà incorporés au projet de loi concernant le budget. J'y vois là deux éléments distincts, mais tel n'est pas le problème. Voulez-vous commenter?

**M. Siegel :** Je le ferai, merci.

Selon moi, ce sont là deux choses distinctes. La date de l'examen législatif a été fixée longtemps d'avance et le but de cet examen n'est pas seulement d'examiner la situation immédiatement, mais d'envisager aussi l'avenir. Par conséquent, l'examen portait sur un certain nombre de choses, dont l'une était

credit insurance, and it also revisited the issue of whether EDC should re-enter writing domestic insurance, as it had in the past but had exited that on the advice of the government.

The recommendation in the report is that with respect to export insurance, the view is EDC should not exit that market; it is a competitive market and Canadian companies are well served by EDC being in the market alongside other competitors.

With respect to the domestic market, the recommendation is that there did not appear to be a reason for EDC to enter at this time, but if there were to be a material, significantly adverse change in the market and gaps emerged, the government should reconsider that.

As the minister said earlier, the report was conducted over the course of 2008, but late in 2008, we saw just that: a material, significant erosion in the market. We saw and heard from Canadian companies saying that they could not get domestic insurance when they needed it. There is a capacity issue here. The government has decided to address that on a temporary basis by giving EDC the ability to come back into the market. How we will do that is very important.

EDC's intent — and this has been in discussion with the private insurers — is that we are not coming in as a direct provider of insurance in competition with them; we are coming in as a re-insurer. That is our desired approach. They will be the insurer of record; they will be the ones who will be interfacing with the customers, and we will be providing them with capacity by way of re-insurance or some form of indemnification. The only way we would ever come in directly would be if they just run out of capacity and the need is there for us to fill gaps. However, that is not the intention. In fact, discussions with the insurers over the last few weeks have been quite favourable. They welcome that approach and are quite willing to work with EDC's capacity in that manner.

**The Chair:** Thank you, Mr. Siegel, that was a very useful clarification.

**Senator Andreychuk:** You are getting special powers for two years, and you will do business differently, may I say, in that two-year period. This review is based on your previous activities and responsibilities. There is some room there for improvement, changes and flexibility — I believe was the word throughout. Once you have this added capacity for two years, how will you judge that you were successful in carrying that out without jeopardizing all your other mandates? Would the conclusion not be after two years, that you would say that it was successful, helpful; maybe it was needed in the economic recovery, but it may be needed in the field anyway, so we should continue these capacities? How will you judge future performance and needs for Canadian business with this additional power that will be added on? I do not know what a fair evaluation would be.

de savoir si EDC devait continuer à souscrire des assurances de crédit à l'exportation et aussi de savoir si EDC devrait reprendre la souscription d'assurances sur le marché national, comme elle l'avait fait par le passé, une activité qu'elle avait abandonnée sur l'avis du gouvernement.

La recommandation contenue dans le rapport est qu'EDC ne devrait pas quitter le marché de l'assurance-exportation. Il s'agit d'un marché concurrentiel et les compagnies canadiennes sont bien servies du fait qu'EDC soit engagée sur ce marché avec d'autres concurrents.

En ce qui a trait au marché intérieur, la recommandation précise qu'il ne semblait pas y avoir de raisons pour qu'EDC s'intéresse à ce marché pour le moment, mais que s'il devait y avoir d'importants changements négatifs sur le marché et des lacunes, le gouvernement devrait reconsidérer son approche.

Comme le ministre l'a dit plus tôt, le rapport a été préparé au cours de 2008, mais c'est à la fin de l'année que nous avons constaté ce qui suit : une érosion importante et significative du marché. Nous entendus des compagnies canadiennes dire qu'elles ne pouvaient obtenir d'assurance à l'échelle nationale quand elles en avaient besoin. Il y a ici une question de capacité. Le gouvernement a décidé d'aborder le problème sur une base temporaire, en donnant à EDC la capacité de revenir sur ce marché. La façon dont nous le ferons est très importante.

L'intention d'EDC, et cela a fait l'objet de discussion avec les assureurs privés, est de ne pas se présenter comme un fournisseur direct d'assurances qui entre en concurrence avec eux. Nous voulons nous présenter comme un réassureur. C'est l'approche que nous souhaitons adopter. Le secteur privé sera l'assureur officiel et il sera celui qui assurera l'interface avec les clients, et nous lui offrirons un soutien par le biais d'une réassurance ou d'une forme d'indemnisation appropriée. La seule façon dont nous pourrions être en concurrence directe serait que le secteur épuise ses capacités d'intervenir et qu'il soit nécessaire que nous intervenions. Toutefois, ce n'est pas le but visé. De fait, les discussions que nous avons eues avec les assureurs au cours des dernières semaines sont un peu plus favorables. Les assureurs font bon accueil à cette approche et sont disposés à travailler de cette manière avec EDC.

**Le président :** Merci, monsieur Siegel, cela constitue une clarification très utile.

**Le sénateur Andreychuk :** Vous obtenez des pouvoirs spéciaux pour deux ans, et vous agirez de manière différente au plan commercial, si je puis m'exprimer ainsi, pendant une période de deux ans. L'examen est basé sur des activités et des responsabilités antérieures. Il y a place à amélioration, à des changements et à une plus grande souplesse, ce qui semble avoir été le thème. Une fois que vous aurez acquis cette capacité supplémentaire pour une période de deux ans, comment pourrez-vous juger que vous aurez connu du succès sans pour autant compromettre l'ensemble de vos autres mandats? N'en viendriez-vous pas à la conclusion qu'après deux ans, vous diriez que les activités ont connu du succès, qu'elles ont été utiles ou peut-être qu'elles étaient nécessaires pour le rétablissement économique, et qu'elles auraient peut-être été nécessaires de toute manière, et que nous

**Mr. Siegel:** It is very important that in this period, despite the additional powers that are being proposed for EDC, that EDC not forget what its core business is. We are focused, and our advice to the shareholder throughout has been that that core business is as important today, if not more important today. At the end of the day, it is about creating contracts, creating revenue through exporting and through foreign investment. That is what will help with the economic recovery.

EDC is as committed, in fact more committed. I can give you many statistics that show that EDC, over the course of 2008, has been stepping up on its core business to fill the gaps that have emerged where the banks are not there, where the insurance companies are not there, and we will continue to do that.

Even in the first two months of this year, before we have had any new business through legislative powers, EDC's core business is writing \$230 million of business every business day — \$9 billion of business in just two months; 419 new customers; 500 new transactions with banks, et cetera. There is a lot there to say that we are not abandoning that. In fact, it is very important for us to be able to operate that side of the business just as we did, but with anticipated increases in demand. We had already started actually determining where we would need additional resources, and we were recruiting those additional resources in order to be able to do that.

We have also, in a sense, looked at our financial capital and taken a somewhat bifurcated approach to ensure that we have the capital to support the core business. EDC, at year end, had \$9.4 billion of capital against \$30 billion of loans and \$28 billion of contingent liabilities. We see that capital continuing to be available to support that core business.

The government, on the other hand, paid in \$350 million in early January, which they had announced back in November, and we are notionally allocating that capital toward the domestic business that we would step up to do if and when the legislative powers are in place. We want to ensure that we are not robbing from one side of the business to feed the other side of the business. As you can see, within EDC, we now have a way to track the business across what we will call core, or what we would have called new domestic powers, extraordinary domestic powers. We will actually track that business and what its capital implications are because we do anticipate that, at some point, the government will tell us they no longer want us to do that. Therefore, we have

devrions sans doute les poursuivre? Comment pourrez-vous juger du rendement futur et des besoins des entreprises canadiennes avec ces pouvoirs supplémentaires? Je ne vois pas comment vous parviendrez à faire une évaluation équitable.

**M. Siegel :** Au cours de cette période, il sera très important qu'EDC n'oublie pas ses activités principales, malgré les pouvoirs supplémentaires qui sont proposés pour elle. Nous sommes concentrés sur notre objectif et le conseil que nous donnons aux parties intéressées est que notre activité principale est aussi importante aujourd'hui sinon plus importante. En bout de ligne, il s'agit d'obtenir des contrats, de générer des revenus grâce à des investissements à l'exportation et des investissements étrangers. C'est ce qui contribuera à la reprise économique.

EDC est tout aussi engagée qu'elle l'était, et peut-être même davantage. Je puis vous citer de nombreuses données qui illustrent qu'EDC a accru ses activités de base en 2008 pour combler les lacunes attribuables à l'absence des banques et des compagnies d'assurances. Nous continuerons d'agir ainsi.

Même au cours des deux premiers mois de l'année en cours, avant même l'élargissement de notre mandat par voie législative, l'activité principale d'EDC demeure la souscription de 230 millions de dollars d'affaires à chaque jour ouvrable, c'est-à-dire neuf milliards de dollars en deux mois auprès de 419 nouveaux clients et 500 nouvelles transactions avec des banques, et cetera. Tout indique que nous ne sommes pas prêts d'abandonner cet aspect de notre travail. De fait, il est très important pour nous d'être en mesure de maintenir cet aspect de nos activités comme nous l'avons fait, mais en tenant compte d'une augmentation anticipée de la demande. Nous avons déjà commencé à déterminer qu'il nous faudrait des ressources supplémentaires et nous avons commencé le recrutement de ces ressources supplémentaires afin d'être capable d'affronter le contexte nouveau.

D'une certaine manière, nous avons également considéré notre capital financier et adopté une approche un peu différente pour nous assurer d'avoir les capitaux nécessaires pour soutenir nos activités de base. À la fin de l'année, EDC disposait d'un capital de 9,4 milliards de dollars, avait consenti des prêts d'une valeur de 30 milliards de dollars et affichait un passif éventuel de 28 milliards de dollars. Nous prévoyons que ces capitaux continueront d'être disponibles pour soutenir ces activités de base.

Par ailleurs, le gouvernement a versé 350 millions de dollars au début de janvier, geste qui avait déjà été annoncé en novembre. Ces capitaux seront affectés théoriquement aux activités nationales que nous devrions amorcer quand la loi nous autorisera à le faire. Nous voulons nous assurer de ne pas priver un volet de nos activités commerciales au profit de l'autre volet. Comme vous pouvez le constater, EDC dispose maintenant d'un moyen de suivre ses activités principales ou de ce que nous aurions appelé de nouveaux pouvoirs nationaux, des pouvoirs nationaux extraordinaires. Nous pourrions suivre ce volet de nos activités de même que les répercussions au plan des capitaux parce que nous prévoyons qu'à un certain moment donné le

to be able to exit that business and know what its financial impact might be.

Combined with that, there is the bank credit availability program, and this is, again, Crown's working with the banks to step up and provide additional credit, primarily in the domestic market. Both independently and through that body, we will be reporting the actual results of that to Parliament — how much business is being done, numbers of transactions, the volume of business, et cetera.

We are working hard to be able to track the business separately, even though it will be one organization that will underwrite it. As I said, we were hiring more resources just to deal with our core business. We have now identified that we will need to take on between 30 and 40 more resources to ensure that we can handle the domestic power as well.

My final comment is that that is why we also feel it is important to partner with the financial institutions in the domestic space, with these new powers, so that we are, in a sense, using their resources, and they will also track the business for us. That way, we are not just doing something that is incremental and would be very hard to disassociate ourselves from.

I hope that answers your question.

**Senator Andreychuk:** I can get a written response to my question. It is more of a question about markets that EDC has not worked in for one reason or another; for political issues, we have not been in some countries justifiably. I am being told by some businesses that by the time they arrive, other countries, our competitors, are already there positioned. They wondered why EDC is not looking more globally and more position-ready — if I can call it that — into some of these markets, which are not global markets such as China but are niche markets for particular provinces or particular industries.

**The Chair:** That is question number one and can be in a written form, if you wish.

**Senator Downe:** I want to take advantage of having the president of EDC here to ask what is EDC's policy in financing companies that do business in countries with repressive military dictatorships, for example in Burma?

**Senator Grafstein:** Welcome Mr. Siegel. I am looking at the recommendations in the report, which is supposed to be the subject matter of this hearing although it seems to be sliding all around, but I will return to it for a moment.

Could you tell us in writing which aspects or recommendations you violently disagree with and why?

gouvernement nous dira qu'il ne veut plus que nous agissions dans ce secteur. En conséquence, nous devons quitter ce secteur et nous savons aussi quelles pourraient être les répercussions au plan financier.

À tout cela il faut ajouter le programme de crédit aux entreprises. Là encore, l'État travaille en collaboration avec les banques pour trouver et fournir des crédits supplémentaires, particulièrement sur le marché national. Nous rendrons compte au Parlement, de manière indépendante et par l'entremise de l'organisme, des résultats réels, du volume des activités, du nombre de transactions, et cetera.

Nous travaillons d'arrache-pied pour suivre ces volets d'activité de manière distincte, bien que la souscription ne se fasse que par une seule organisation. Comme je l'ai dit, nous recrutons des ressources supplémentaires uniquement pour nos activités principales. Nous avons déterminé que nous devons faire appel à 30 ou 40 personnes de plus pour nous assurer de bien répondre aux besoins à l'échelle nationale.

Je terminerai en disant que c'est la raison pour laquelle nous estimons qu'il est si important d'établir un partenariat avec les institutions financières sur le marché national, surtout en tenant compte des nouveaux pouvoirs afin que nous puissions, d'une certaine manière, utiliser leurs ressources, et que ces institutions puissent également assurer un suivi des entreprises pour nous. De cette manière, nous faisons non seulement quelque chose de plus, mais il sera très difficile de nous dissocier de cette activité.

J'espère que cela répond à votre question.

**Le sénateur Andreychuk :** Je puis obtenir une réponse par écrit à ma question, n'est-ce pas? Il s'agit davantage d'une question au sujet des marchés sur lesquels EDC n'a pas été présente pour une raison ou pour une autre. Pour des questions de politique, nous n'avons pas été présents dans certains pays, et cela avec raison. Certaines entreprises m'ont dit qu'au moment de leur arrivée sur le marché il y avait déjà d'autres pays, d'autres concurrents en place. On se demande pourquoi EDC n'a pas une envergure plus mondiale, pourquoi la société n'est pas déjà à pied d'œuvre, si je puis m'exprimer ainsi, sur ces autres marchés, qui ne sont pas des marchés mondiaux comme la Chine, mais plutôt des marchés de créneau pour des provinces ou des industries en particulier.

**Le président :** C'est la première question et la réponse peut être formulée par écrit, si vous le souhaitez.

**Le sénateur Downe :** Je voudrais profiter de la présence du président d'EDC pour lui demander si la société a pour politique de financer des entreprises qui sont actives dans des pays à dictature militaire répressive, par exemple le Myanmar?

**Le sénateur Grafstein :** Bienvenue, monsieur Siegel. Je m'intéresse aux recommandations du rapport, ce qui est censé être le sujet principal de cette audience, bien qu'il semble que nous soyons un peu en dérive. J'y reviendrai dans un moment.

Pourriez-vous nous dire, par écrit, avec quels aspects ou quelles recommandations du rapport vous êtes en profond désaccord, et les raisons pour lesquelles il en est ainsi?

**The Chair:** Thank you. We only have one question you have to answer now, Mr. Siegel, and that is Senator Downe's.

**Mr. Siegel:** We are not open to do business in Burma, and that is because we follow the position of the Canadian government. If the Canadian government is not prepared to issue export or other trade certification, then EDC cannot go there.

Beyond that, EDC gets advice from Foreign Affairs and International Trade Canada as to human rights issues in countries, which we can use to assess an individual transaction or project that we are undertaking. We look to the Canadian government to determine where EDC can or cannot engage.

**Senator Downe:** Are you financing companies that are doing business in Burma or with the Burmese government?

**Mr. Siegel:** I could not answer that.

**Senator Downe:** Could you send me that information? I do not want to know the specific names of the companies, for privacy reasons if that is a problem, but if you are funding Canadian companies doing business there, I would like to know that.

**Mr. Siegel:** Canadian companies doing business in Burma? I do not believe so, but I will check, because Canada does not allow Canadian companies to engage in trade with Burma.

**Senator Downe:** Will you send me that in writing?

**Mr. Siegel:** Yes.

**The Chair:** Mr. Siegel, please send your answers to the clerk, and we will ensure that members of the committee receive them.

I will now invite Benoit Daignault, Senior Vice-President, Business Development, Export Development Canada, to switch gears. I understand Mr. Siegel will be staying.

**Mr. Siegel:** I will stay with you.

**The Chair:** You are more than welcome in case we want to ask you questions, but if they ask you questions on EDC as it relates to the study, you can tell them that I told you not to answer.

Honourable senators, we will continue our ongoing study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy. I understand that Mr. Daignault will make some comments, after which we will have questions from our colleagues.

**Le président :** Merci. Il ne reste plus qu'une seule question à laquelle vous devez répondre, monsieur Siegel, et c'est celle du sénateur Downe.

**M. Siegel :** Nous n'avons pas le loisir de traiter avec le Myanmar en raison de la position adoptée par le gouvernement canadien. Si le gouvernement canadien n'est pas disposé à émettre un certificat d'exportation ou tout autre certificat commercial, EDC ne peut s'engager dans cette voie.

Au-delà de tout cela, EDC est conseillé par Affaires étrangères et Commerce international Canada concernant les droits de la personne dans les divers pays, renseignements qui nous permettent d'évaluer toute transaction ou tout projet avant de nous engager. Nous nous tournons du côté du gouvernement canadien pour déterminer ce que nous pouvons ou ne pouvons pas faire.

**Le sénateur Downe :** Est-ce que vous financez des compagnies qui font des affaires au Myanmar ou avec le gouvernement du Myanmar?

**M. Siegel :** Je ne pourrais répondre à cette question.

**Le sénateur Downe :** Pourriez-vous me transmettre ce renseignement? Je ne veux pas connaître le nom des entreprises, pour des raisons de protection des renseignements si cela pose problème, mais je veux savoir si vous financez des compagnies canadiennes qui font des affaires dans ce secteur. J'aimerais le savoir.

**M. Siegel :** Vous parlez de compagnies canadiennes qui font affaires avec le Myanmar? Je ne crois pas qu'il y en ait, mais je vais vérifier. Le Canada n'autorise pas les compagnies canadiennes à commercer avec le Myanmar.

**Le sénateur Downe :** M'enverrez-vous tout cela par écrit?

**M. Siegel :** Oui.

**Le président :** Monsieur Siegel, veuillez transmettre vos réponses au greffier et nous nous assurerons que les membres de notre comité les reçoivent.

J'invite maintenant M. Benoit Daignault, premier vice-président, Développement des affaires, Exportation et développement Canada, afin de passer à autre chose. Si je comprends bien, M. Siegel reste avec nous.

**M. Siegel :** Oui, je reste avec vous.

**Le président :** Nous apprécions cela, surtout si nous avons d'autres questions à vous poser. Si les questions concernent EDC et l'étude, vous pourrez dire que je vous ai dit de ne pas répondre.

Mesdames et messieurs les sénateurs, nous poursuivons notre étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. Je crois comprendre que M. Daignault fera une déclaration, après quoi, nos collègues pourront poser des questions.

[Translation]

**Benoit Daignault, Senior Vice-President, Business Development, Export Development Canada:** Thank you, Mr. Chairman, for inviting EDC to appear before this committee. We appreciate your interest in EDC's activities in support of Canada's trade agenda.

I will present the first half of my remarks in French and the second in English. Feel free to ask questions in your language of preference.

What a different world we live in since EDC met with you last year to look at trade developments in China, India and Russia. The credit crisis and world recession have affected every economy — including the emerging markets we are looking at today.

Still, some things do not change. Trade remains vital to Canada's future prosperity and standard of living. Emerging markets remain crucial, not only to provide new buyers, but also for businesses to create or participate in global or regional supply chains. And, lastly, access to credit is what keeps that trade flowing.

These immutable facts about trade, combined with the recession in the U.S., only reinforce the need for Canadians to look to emerging markets such as China, India and Russia.

Certainly, the challenges and risks in those markets remain, and have even deepened over the past year — it is precisely EDC's role to help Canadians overcome those risks and seize the new opportunities that exist.

Before I talk about how the landscape in China, India and Russia as changed since last year, I would like to tell you how our own experience in those regions has evolved since we last met. In 2008, EDC's volume of business in all emerging markets grew by nearly a third to reach a record of \$22 billion; that is more than a quarter of the total business volume EDC facilitated.

China, India and Russia still figure prominently in the top five emerging markets where our customers are trading. All together, EDC served well over 1,000 Canadian companies in those markets, mostly SMEs. Strong growth occurred in our volume of business in China and India last year, even as economic growth everywhere had started declining. We also saw real leaps in our client base. In Russia, market conditions were more difficult, but EDC's customers managed to maintain similar volumes of activity as in 2007.

Given the importance of those three markets, we added a third member to our on-the-ground team in Russia in 2008, a third representative in India and a fourth person in China.

[Français]

**Benoit Daignault, premier vice-président, Développement des affaires, Exportation et développement Canada :** Monsieur le président, je tiens à vous remercier de votre invitation à prendre la parole aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants de l'intérêt que vous portez aux activités d'EDC visant à appuyer le commerce extérieur canadien.

Je m'adresserai d'abord à vous en français et ensuite, en anglais. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à les poser dans la langue de votre choix.

Les choses ont beaucoup changé depuis la dernière fois que vous avons discuté du commerce avec la Chine, l'Inde et la Russie. Une seule année s'est écoulée, mais le monde est aujourd'hui bien différent. La crise du crédit actuelle et les récessions mondiales ont des répercussions sur toutes les économies de la planète y compris sur les marchés émergents.

Malgré tout, certaines choses ne changent pas. Le commerce extérieur est un élément vital de la prospérité et du niveau de vie que nous apprécions au Canada, les marchés émergents sont essentiels non seulement comme bassin d'acheteurs, mais également pour les entreprises qui souhaitent créer ou joindre des chaînes d'approvisionnement global ou régional. Et finalement, l'accès au crédit est toujours le pilier du commerce extérieur.

Compte tenu de ces réalités et de la récession qui sévit aux États-Unis, le Canada doit, plus que jamais, se tourner vers les marchés émergents tels la Chine, l'Inde et la Russie.

Certes, ces marchés continuent de poser des défis et des risques qui sont multipliés au cours de la dernière année, mais le rôle d'EDC consiste justement à aider les entreprises canadiennes à gérer ces risques et à saisir les occasions qui s'y présentent.

Avant de parler des changements survenus depuis l'an dernier, j'aimerais vous présenter les faits saillants de nos activités dans ces trois pays depuis la dernière rencontre. Le volume d'activité d'EDC sur l'ensemble des marchés émergents a augmenté de près du tiers par rapport à 2007 et a atteint la somme record de 22 milliards de dollars. Cette somme représente plus du quart des activités totales d'EDC.

Nos clients font affaire avec la Chine, l'Inde et la Russie qui se retrouvent toujours parmi les cinq principaux marchés émergents. Au total, nous avons soutenu au-delà d'un millier d'entreprises canadiennes dans ces marchés, des PME pour la plupart. Notre volume d'activité en Chine et en Inde a fortement progressé l'an dernier même si la croissance économique avait déjà commencé à ralentir partout dans le monde. Un nombre plus important des compagnies a fait appel à nos services. Les conditions de marché ont été plus difficiles en Russie. Nos clients ont tout de même réussi à y maintenir un volume d'activité similaire à celui de 2007.

Vu l'importance de ces trois marchés pour le Canada, nous avons affecté un représentant de plus à chaque endroit. Nous avons donc maintenant trois représentants en Russie, trois en Inde et quatre en Chine.

We work closely with the Canadian Trade Commissioner Service. No matter how or where our business grows, corporate social responsibility is an integral part of EDC's operations and risk management practices. Our commitment to transparency does not waiver.

I would now like to offer some remarks specific to each market. As you know, China has been accustomed to double-digit annual growth for most of the past 15 years. While growth was still high in 2008 compared to our more mature economies, China was showing signs of weaker export orders in 2008. It should continue its growth in 2009. In 2008, China was our second largest emerging market based both on volume of business and number of customers.

The top three sectors for Canadian exports and investments in China in 2008, by volume, were extractive (mining, oil and gas), information and communications technologies and infrastructure.

We served nearly 75 per cent more customers in the Chinese market last year than in 2007.

The majority of Canadian exporters sought out for EDC for insurance against the risk of non-payment by their Chinese buyers, which also helps them secure more working capital.

EDC's business development strategy hinges on creating financial capacity by using its existing financial partners in China as well as Canadian financial institutions to increase access to appropriate solutions.

In 2008, for the first time, we posted a senior equity manager abroad — in Beijing — to develop investment and trade opportunities for Canadian companies in Asian markets, especially China and India. We are focusing on mid-sized and smaller companies that do not have the size and influence to make contacts in Asia alone.

*[English]*

India is another top-five priority market for the Canadian government and EDC. It is the third most important emerging market to our clients. Eighty more companies turned to EDC for services in India in 2008 compared to 2007.

Like China, India offers a market that is predicted to grow modestly this year. We see most of this activity in information and communications technologies — ICT — light manufacturing and infrastructure sectors. Industrial output is down. A marked pullout of foreign investment and a drop in the rupee has happened. Bank credit has been restricted, so commercial and consumer spending will suffer.

Nous travaillons en étroite collaboration avec le service des délégués commerciaux. Peu importe le pays dans lequel nos activités nous conduisent, la responsabilité sociale fait toujours partie intégrante de nos opérations et de notre gestion des risques. Notre engagement est transparent et demeure partout le même.

J'aimerais maintenant partager quelques observations spécifiques au marché. Comme vous le savez, la Chine a enregistré une croissance annuelle supérieure à 10 p. cent durant l'essentiel de ces 15 dernières années. Toutefois, sa croissance en 2008 a été plus faible que prévu même si elle est demeurée forte par rapport à des économies plus matures. Elle devrait poursuivre sa croissance en 2009. Elle figurait l'an dernier au deuxième rang de nos marchés émergents tant sur le plan du volume d'activités que celui du nombre de clients.

En 2008, les exportations et les investissements canadiens en Chine ont visé principalement trois secteurs d'activité : les mines et l'hydrocarbure, les technologies de l'information et des communications ainsi que les infrastructures.

Le nombre de clients que nous avons soutenu sur le marché chinois en 2008 a augmenté de près de 75 p. cent par rapport à 2007.

La majorité des exportateurs canadiens ont fait appel à nous pour se protéger en cas de non-paiement de la part de l'acheteur chinois. L'assurance peut également les aider à augmenter leur liquidité auprès de leurs institutions financières.

Notre stratégie en Chine consiste à travailler de concert avec nos partenaires financiers actuels ainsi qu'avec les institutions financières canadiennes afin d'accroître l'accès à des solutions appropriées.

Pour la première fois en 2008, nous avons nommé un directeur principal des capitaux propres à l'étranger. Ce directeur est en poste à Beijing où il a pour mandat d'établir des relations dans la communauté et d'en faire profiter des entreprises canadiennes en particulier sur les marchés chinois et indien. Nous aidons surtout les PME qui n'ont pas les ressources nécessaires pour établir de tels contacts.

*[Traduction]*

L'Inde fait aussi partie des cinq marchés prioritaires du gouvernement du Canada et d'EDC. Notre volume d'activité en Inde nous indique que ce pays est le troisième marché émergent en importance pour nos clients. Par rapport à 2007, 80 entreprises de plus ont eu recours à nos services pour faire des affaires dans ce pays.

Cette année, l'Inde comme la Chine devraient afficher une croissance modeste. Le gros des activités sera enregistré dans le secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les industries extractives, l'industrie légère et des infrastructures. La production industrielle a ralenti, l'investissement étranger a connu une baisse considérable et la roupie a chuté. De plus, les banques ont resserré le crédit, ce qui fera reculer les dépenses des ménages et des entreprises.

In this environment, EDC's strategy focuses on deepening relationships with Indian private-sector companies that are respected globally as well as creating capacity with financial partners such as ICICI Bank Canada and Canadian banks in the market.

More focus is being directed toward promoting investments both at the company level and with Canada's institutional investors — mainly in major Indian infrastructure projects using Canadian expertise. For example, EDC invested in an infrastructure fund in India in late 2007, in which we can involve Canadian companies interested in exploration, transportation, telecommunications and social infrastructure opportunities.

In reference to the India private-sector companies, Reliance Communications is a major EDC customer. We organized networking sessions in Canada to introduce Reliance Communications to potential Canadian suppliers. The event attracted more than 130 Canadian ICT companies, many of which met one on one with Reliance Communications financing and procurement executives to promote their technologies and services.

Canadian companies trading around the globe still tell us that India presents unexpected challenges. Trade deals can be bogged down by Indian trade and financing rules, which are more time consuming than many exporters expect.

As far as Russia is concerned, EDC has facilitated a significant part of Canadian exports to Russia.

Despite global troubles affecting Russia last year, our own client's activities still made the country our fifth-largest emerging market in 2008. It was fifteenth five years ago.

The current weakness in the Russian economy masks the progress that has been made over the last few years to connect Canadian investors and exporters to the Russian market. Agricultural products and equipment exports remained strong in 2008. Other key sectors include transportation, mining, and ICT.

Our external partners underpin our strategies in the Russian market. Among our trade development partners are the Canada-Russia Business Financing Group, composed of Russian and Canadian companies as well as government bodies.

In conclusion, although Canada's exports and investments are diversifying into China, India and Russia, our trade is not growing at the same pace as these emerging markets. Canada will need to work diligently to position itself in these three emerging markets to ensure it remains competitive globally.

Dans ce contexte, la stratégie de notre équipe de développement des affaires consiste à renforcer la relation avec les entreprises privées du pays qui sont respectées à l'échelle internationale et à créer une capacité financière avec des partenaires comme la Banque ICICI du Canada et les banques canadiennes présentes sur le marché.

L'accent est placé sur l'investissement, auprès des entreprises et aussi auprès des investisseurs institutionnels canadiens. Ce sont principalement des projets d'infrastructure indiens ayant recours à des technologies canadiennes qui sont visés. Par exemple, à la fin de 2007, nous avons investi dans un fonds indien pour les infrastructures auquel nous pouvons faire participer des compagnies canadiennes spécialisées dans les domaines de l'énergie, du transport, des télécommunications et des infrastructures sociales.

En ce qui a trait aux compagnies du secteur privé en Inde, Reliance Communications est un client majeur d'EDC. Nous avons organisé des séances de réseautage au Canada pour présenter Reliance Communications à des fournisseurs canadiens potentiels. L'événement a attiré plus de 130 compagnies canadiennes du secteur des TIC et plusieurs d'entre elles ont eu des rencontres privées avec des cadres de Reliance Communications pour leur présenter leurs technologies et leurs services.

Les compagnies canadiennes qui font du commerce partout dans le monde continuent cependant de nous dire que l'Inde réserve parfois de mauvaises surprises aux exportateurs. Les lois indiennes sur le commerce et le financement peuvent poser des problèmes, qui ajoutent des délais non prévus aux négociations.

En ce qui a trait à la Russie, nous avons facilité une partie importante des exportations canadiennes à destination de ce pays.

Même si la Russie a été touchée par la crise économique mondiale, elle a figuré en 2008 au cinquième rang de nos marchés émergents. Le pays occupait le quinzième rang il y a seulement cinq ans.

La faiblesse actuelle de l'économie russe masque les progrès que nous avons faits au cours des dernières années pour aider les exportateurs et les investisseurs canadiens à percer ce marché. L'exportation de produits, de machinerie et d'équipement agricoles est demeurée solide en 2008. Les autres secteurs clés comprennent le transport, les mines, les TCI.

Notre stratégie de développement des affaires pour la Russie repose sur nos partenaires dont le Groupe de financement des affaires Canada-Russie, qui est formé d'entreprises et d'organismes gouvernementaux russes et canadiens.

Pour conclure, je vous précise que le Canada diversifie ses exportations et ses investissements en Chine, en Inde et en Russie, mais que ces activités commerciales n'y progressent pas au même rythme que les marchés émergents. Le Canada devra se positionner favorablement sur ces trois marchés afin d'être concurrentiel à l'échelle mondiale lorsque l'économie renouera avec la croissance.

EDC remains committed to helping Canadian exporters and investors. To do so, we continue to develop the following key strategies: leverage financial partnerships; deepen relationships with key reputable buyers and borrowers in those emerging markets; focus on Canadian investors, including institutional investors in the market; and implement specific initiatives in priority sectors.

From our experience, I can think of 10 factors that will provide the right conditions and reasons for a Canadian company to dedicate resources to international trade; reasons that will bring focus, desire and a willingness to go out and be successful in a given market. They are somewhat intuitive, but I would like to share them with you today.

The first one is competitiveness. It is not about pricing but about having access to resources, technology or expertise that are in demand in that given market. The second is the quality of information available: the transparency in accounting, taxes, duties and the like. The third is logistics in that it is not just about goods, it is about people as well; is it easy to get in and out? The fourth is the legal system: What are your rights? What kinds of arbitrage opportunities are available? The fifth is the banking system in that country: Can they support trade and foreign exchange? What is the availability of credit? The sixth is foreign investment capabilities: As an investor, are you well protected or not? Seventh is political dialogue: A deeper engagement makes a huge difference for corporations. The eighth is the presence of major integrated groups: Do you have visibility on the industries and do you have visibility on supply chains? Obviously population is the ninth: If it is a big market, it is not just a place to produce but also a place to sell. The tenth is a true partnership; a partnership that works and that can remove culture and language barriers.

You can think about these factors in the context of the three countries. As you can tell, many of these are way beyond our collective control. However, some are not, and they can make a big difference.

Thank you for this opportunity.

**The Chair:** Thank you, Mr. Daignault.

[*Translation*]

**Senator Fortin-Duplessis:** In your view, should Canada post more trade commissioners or EDC representatives to tier 2 and tier 3 cities in China, India and Russia? Because countries like the United States, the United Kingdom, Germany and Australia have a much greater presence in those countries than we do. What is your comment on that? I have seen that, in China, there is a

EDC poursuit ses efforts pour aider les exportateurs et les investisseurs canadiens. Nous le faisons en développant les stratégies clés suivantes : optimiser nos partenariats financiers; renforcer nos relations avec les acheteurs et les prêteurs de bonne réputation dans ces marchés émergents; accorder la priorité aux investisseurs canadiens, y compris des investisseurs institutionnels canadiens sur les marchés émergents; et mettre en œuvre des initiatives de développement des affaires dans les secteurs prioritaires.

Selon notre expérience, il y a une dizaine de facteurs qui favoriseront les bonnes conditions et qui justifieront une entreprise canadienne de consacrer des ressources au commerce international, des raisons qui contribueront à l'intérêt, au désir et à la volonté d'aller sur un marché et d'y connaître du succès. Il s'agit de facteurs quelque peu intuitifs, mais j'aimerais les partager avec vous aujourd'hui.

Le premier est la compétitivité. Ce facteur n'a rien à voir avec l'établissement de prix, mais plutôt avec l'accès aux ressources, à la technologie ou à l'expertise qui sont en demande dans ce marché particulier. Le deuxième est la qualité de l'information qui est disponible : la transparence dans la comptabilité, les impôts, les droits et ainsi de suite. Le troisième concerne la logistique, qui touche non seulement les marchandises, mais aussi les gens : est-il facile d'entrer et de sortir du pays? Le quatrième facteur est le système juridique : quels sont vos droits? Quelles sont les modalités d'arbitrage disponibles? Le quatrième est le système bancaire du pays : peut-il soutenir le commerce et les échanges avec l'étranger? Quelle est la disponibilité du crédit? Le sixième est les capacités d'investissement étranger : en tant qu'investisseur, êtes-vous bien protégé ou non? Le septième facteur est le dialogue politique : un engagement plus approfondi peut entraîner une différence très considérable pour les sociétés. Le huitième est la présence d'un groupe intégré majeur : avez-vous une visibilité auprès des industries et avez-vous une visibilité auprès des chaînes d'approvisionnement? De toute évidence, la population est le neuvième facteur. S'il s'agit d'un marché important, il ne s'agit pas seulement d'un endroit où produire, mais également où vendre. Le dixième est le partenariat véritable, un partenariat qui fonctionne et qui permet de lever les barrières culturelles et linguistiques.

Vous pouvez revoir ces facteurs à la lumière du contexte des trois pays. Comme vous pouvez le dire, plusieurs de ces facteurs échappent largement au contrôle collectif que nous pouvons exercer. Toutefois, ce n'est pas toujours le cas et ces facteurs peuvent faire une différence considérable.

Je vous remercie de m'avoir invité.

**Le président :** Merci, monsieur Daignault.

[*Français*]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** À votre avis, est-ce que le Canada devrait affecter un plus grand nombre de délégués commerciaux ou de représentants d'EDC dans les villes de deuxième et troisième catégories dans les trois pays suivants, la Chine, l'Inde et la Russie? Parce que les pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Australie sont beaucoup plus

representative in Shanghai and a director in Beijing, in India, there is one in New Delhi and another in Mumbai and, in Russia, there are two in Moscow. That is not a lot to cover countries as large as they are.

**Mr. Daignault:** There is a difference between trade commissioners and EDC people who are in the market. I do not have any figures on the number of trade commissioners with me, but I understand they have a substantial presence in terms of their numbers everywhere, if you compare them with EDC's presence.

**Senator Fortin-Duplessis:** It is mainly the EDC representatives I am talking about.

**Mr. Daignault:** Yes. EDC's representatives do not work in isolation. As you noted, we work extensively in partnership with the financial institutions and trade commissioners. The market dynamic is such that companies wishing to be active in those countries first of all go knocking on the trade commissioners' doors and the case will be referred to EDC as the transaction comes together. So there is an incredible leverage effect that occurs with the trade commissioners' service and with EDC.

As to market coverage, one of our strategies is to establish partnerships with local financial institutions. An Indian company, for example, wishing to buy goods or services, because the Canadian supply seems promising, can go to its bank to get a program with EDC, and EDC will support the bank so that it supports the foreign Indian buyer. This gives us a program that works through a single transaction with the bank. That generates a multiplier effect that supports Indian companies buying Canadian goods and services.

Is there a need for greater EDC presence in the market? The answer is yes, but you also have to understand that, in the financing field, there is a very broad variety of ways to seek out levers, and the results we wind up with in terms of numbers have nothing to do with the trade commissioner service, because that would be building additional infrastructure, not using existing infrastructure that we can rely on.

[English]

**Senator Stollery:** It was a very interesting presentation. Of course, these markets are very important for Canada's future. One could certainly say that we do not have enough people in China and Russia, with 12 time zones and for all kinds of reasons.

Explain one thing to me. This is Export Development Canada, but when you say you have your office — you have your officials — that is not the same thing, I do not suppose, as the trade office. We are opening trade offices, but that is different. You are there to facilitate credit insurance, I presume — tell me if I am wrong —

présents que nous dans ces pays. Quel est votre commentaire là-dessus? J'ai vu qu'en Chine, il y a un représentant à Shanghaï, un directeur à Beijing, qu'en Inde, il y en a un à New Delhi et un autre à Mumbai et qu'en Russie, à Moscou, il y en a deux. Ce n'est pas beaucoup pour couvrir des pays aussi immenses.

**M. Daignault :** Il y a une différence à faire entre les délégués commerciaux et les gens d'EDC qui sont sur le marché. Je n'ai pas les chiffres du nombre de délégués commerciaux avec moi, mais je comprends que leur présence est substantielle en terme de nombre surtout si vous comparez avec la présence d'EDC.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** C'est surtout les représentants d'EDC que je vise.

**M. Daignault :** Oui. Les représentants d'EDC ne travaillent pas en vase clos. Comme vous avez pu le remarquer, on travaille beaucoup en partenariat avec les institutions financières et les délégués commerciaux. La dynamique du marché est telle que les compagnies qui désirent être actives dans ces pays vont avant tout cogner à la porte des délégués commerciaux, et au fur et à mesure qu'une transaction va se préciser, à ce moment-là, le cas sera référé à EDC. Il y a donc un effet de levier incroyable qui se passe avec le service des délégués commerciaux et avec EDC.

Quant à la couverture des marchés, une de nos stratégies est de créer des partenariats avec des institutions financières locales. Une compagnie indienne, par exemple, qui désire acheter des biens ou services, parce que l'offre canadienne semble intéressante, pourra aller à sa banque pour avoir un programme avec EDC, et EDC appuiera la banque pour que celle-ci soutienne l'acheteur indien étranger. Cela nous permet d'avoir un programme qui fonctionne avec une seule transaction avec la banque. Cela permet d'avoir un effet multiplicateur qui appuie des compagnies indiennes qui achètent des biens et services canadiens.

Y a-t-il besoin d'une plus grande présence d'EDC sur le marché? La réponse est oui, mais il faut aussi comprendre que dans le domaine du financement, il y a des façons très différentes d'aller chercher des leviers, et les résultats avec lesquels on se retrouverait en terme de nombre n'a rien à voir avec le service des délégués commerciaux, parce que ce serait bâtir une infrastructure additionnelle et ne pas compter sur une infrastructure existante sur laquelle on peut déjà compter.

[Traduction]

**Le sénateur Stollery :** Votre exposé était fort intéressant. Bien entendu, ces marchés sont très importants pour l'avenir du Canada. On pourrait certainement dire que nous n'avons pas assez de représentants en Chine et en Russie, qu'il y a 12 fuseaux horaires et qu'il y a toutes sortes d'autres facteurs.

Je vous prie de m'expliquer une chose. Vous représentez Exportation et développement Canada, mais quand vous dites que vous avez votre bureau, que vous avez vos représentants, ce n'est pas la même chose, j'imagine, qu'un bureau commercial. Nous ouvrons des missions commerciales, mais cela est différent.

but you are there to facilitate insuring exports. It is an insurance business, after all. That is separate.

I lost the thread a little bit because you are there for export insurance. You might like to enlighten me where that becomes export promotion because export promotion is a little different in my mind. Maybe it is not. However, would you enlighten me a little on that?

**Mr. Daignault:** Absolutely. The corporation is involved in insurance but also in lending. It can be working capital lending, but also term lending.

Now, lending happens in two different areas. In Canada, when a Canadian company needs support, they can access EDC financing through their bank but also in market when there is a foreign buyer of Canadian goods and services.

Looking at the foreign representation model, we actually open a representation in a market to establish a relationship with the main buyers in country so that we can put some financing in place for existing procurement from Canada or try to create procurement. This is something we do where we knock on the doors of those major Indian corporate entities; for example, I was mentioning the example of Reliance Communications. We knocked on the door of Reliance Communications, and they needed some money. They were in a financing round. We essentially told them that we would be part, with their other bankers, of their financing round, that we would be there with the same conditions and such of all their bankers with just one additional condition. They were to promise that they would — and promise, it is on a piece of paper — work with us to identify companies from Canada that can become part of their supply chains.

We have a portfolio of these transactions. Obviously, we are creating a long-term relationship with that. It is one thing to knock on the door of a company and say that we want to do business with them, but after a while, you know, unless you put something real on the table they will stop opening the door.

To give you a sense, we have about a \$10-billion portfolio right now of those loans with foreign companies. EDC gets a return because it is similar to a typical loan, so we get the normal market return on these loans and obviously make money with that. This is how we generate income. It is a big piece of our income that we can re-deploy back to help Canadian companies. In addition, we actually invest in a match-making effort because now we have their attention and are able to create procurement in certain Canadian companies in their supply chain.

Vous êtes dans ces pays pour faciliter l'assurance-crédit et, dites-moi si j'ai tort, mais je suppose que vous y êtes pour faciliter l'assurance-exportation. Il s'agit après tout d'une entreprise d'assurances. Cela est distinct.

J'ai un peu perdu le fil parce que vous y êtes pour des questions d'assurance à l'exportation. Vous pourriez me renseigner sur ce qu'il advient de la promotion des exportations, parce que, pour moi, cet élément est un peu différent du reste. Enfin, peut-être que ce n'est pas le cas. Pourriez-vous cependant m'éclairer un peu à ce sujet?

**M. Daignault :** Bien sûr. La société s'occupe d'assurance, mais aussi de prêts. Il peut s'agir de crédit de fonds de roulement, mais aussi de prêts à terme.

Les prêts se font dans deux secteurs différents. Au Canada, quand une entreprise canadienne a besoin d'aide, elle peut avoir accès à un financement d'EDC par l'entremise de sa banque, mais aussi par le biais du marché lorsqu'il y a un acheteur étranger de biens et de services canadiens.

Quand on observe le modèle de représentation à l'étranger, nous cherchons à être présents sur le marché pour établir une relation avec les principaux acheteurs du pays, afin d'être en mesure de mettre en place un certain financement pour les achats par le Canada ou pour chercher à susciter un approvisionnement. C'est ce que nous faisons quand nous frappons aux portes de ces grandes entités corporatives indiennes. J'ai mentionné plus tôt l'exemple de Reliance Communications. Quand nous avons frappé à la porte de Reliance Communications, nous avons découvert que la société avait besoin d'argent. Elle cherchait à obtenir du financement. Nous avons dit aux dirigeants que nous pourrions, avec leurs autres institutions bancaires, nous associer à leurs discussions en vue d'obtenir du financement, que nous serions présents en offrant les mêmes conditions que celles de leurs banquiers et en y ajoutant une seule condition supplémentaire. L'entreprise devrait promettre, par écrit, de collaborer avec nous pour identifier les entreprises du Canada qui pourraient faire partie de leurs chaînes d'approvisionnement.

Nous avons un portefeuille de ces transactions, et nous cherchons à en tirer une relation à long terme. C'est une chose que de frapper à la porte d'une entreprise et de lui dire que nous voulons faire affaire avec elle, mais après un certain temps, à moins de mettre quelque chose de concret sur la table, les entreprises cesseront d'ouvrir la porte.

Pour vous donner une idée, nous avons actuellement un portefeuille d'environ 10 milliards de dollars de prêts à des compagnies étrangères. EDC en tire un rendement parce que, comme c'est le cas pour un prêt type, nous touchons le rendement normal du marché pour ces prêts, ce qui nous permet de faire un peu d'argent. C'est de cette manière que nous générons notre revenu. C'est une grande partie de nos revenus que nous pouvons redéployer pour aider les compagnies canadiennes. De plus, nous investissons dans le cadre d'un effort de jumelage parce que nous réussissons à attirer leur attention et que nous sommes en mesure de susciter un approvisionnement pour certaines compagnies canadiennes dans leur chaîne d'approvisionnement.

To give you an example, we have been tracking this portfolio for five or six years now. It grew significantly in the last couple of years. However, on average, the first year we sign a deal with a company, for every dollar that we make, they buy about 10 cents from Canada. After three years, it is 50 cents, and after five years, it is more than a dollar. It just illustrates that when you actually set the table and you have a good reason to invest in a relationship that relationship, long term, pays big dividends.

This is what we do with our foreign offices. We basically have targeted or identified about 200 companies worldwide. Many of them are in India, China and Russia, but we identified about 200 companies and our goal is to be able to establish a relationship with those companies.

**Senator Stollery:** Chairman, I will let other people ask further questions, but the proof of your success, or certainly an indication, is that you produce a profit with all of this. This is not some airy-fairy operation where nothing actually happens because you produce a profit on your business.

By the way, I suppose when they say a Canadian trade office, it probably includes your people as well, is that correct?

**Mr. Daignault:** Yes.

**The Chair:** I just have a clarification. Is this promise that you spoke of contractual or an expectation?

**Mr. Daignault:** We try to make it contractual. We are typically not successful, but at the end of the day, I would say you can refer to it as a comfort letter. We try to make it as robust as possible. This being said, the engagement is likely around one or two years. The terms of the transactions are likely one or two years, maybe three, but we do not have to renew.

In a case where we are not working well with the company, or if we see that they do not participate, then we simply do not renew.

**The Chair:** Fair enough. You expect something in return, and if the business does not come the other way, then you may not deal with them again.

Mr. Siegel, did you want to make a comment on that?

**Mr. Siegel:** I want to add that of our lending operation, Mr. Daignault has described one part of our lending operation, and this is a business development effort that we take on. Many loans that we enter into are in respect of a very specific contract. The loan is going to a foreign buyer; there is a very specific contract that it is financing. Therefore, it can take a very structured and contractual role to this more of a business development-type role. EDC is somewhat unique in doing the latter as a credit export agency and has been very successful in there by being able to create more Canadian presence in those markets, which ultimately leads to more direct contracting in the future.

À titre d'exemple, nous suivons ce portefeuille depuis cinq ou six ans. Il s'est beaucoup développé ces dernières années. Toutefois, il faut préciser qu'au cours de l'année qui suit la signature d'une entente avec une compagnie, celle-ci fera des achats au Canada d'environ 10 ¢ pour chaque dollar de revenu que nous toucherons. Après trois ans, les achats s'établissent à 50 ¢, et après cinq ans, ces achats dépassent le dollar. Tout cela pour illustrer que si vous jouez carte sur table et que vous avez de bonnes raisons d'investir dans une relation, dans une relation à long terme, vous en retirerez de gros dividendes.

C'est ce que nous faisons avec nos bureaux à l'étranger. Essentiellement, nous avons ciblé ou identifié environ 200 compagnies à l'échelle mondiale. Plusieurs sont situées en Inde, en Chine et en Russie. Nous avons tout de même identifié quelque 200 compagnies et notre but est d'arriver à en établir une relation d'affaires avec elles.

**Le sénateur Stollery :** Monsieur le président, je laisserai à d'autres le soin de poser plus de questions, mais la preuve de votre succès, ou à tout le moins une bonne indication de ce succès est que vous générez des profits. Il ne s'agit pas d'une activité fantaisiste qui ne donne rien. Vous tirez un profit de vos activités.

Quand vous parlez d'un bureau commercial canadien, je suppose que vous incluez probablement vos gens, n'est-ce pas?

**M. Daignault :** Oui.

**Le président :** J'aimerais avoir une précision. Est-ce que la promesse dont vous avez parlé est contractuelle ou est-ce une attente?

**M. Daignault :** Nous cherchons à la rendre contractuelle. Nous n'y parvenons pas toujours, mais en bout de ligne je dirais que cela correspond à une lettre d'accord présumé. Nous cherchons à la rendre la plus ferme possible. Cela étant dit, l'engagement porte habituellement sur un ou deux ans. Les modalités des transactions s'étendent généralement sur un ou deux ans, peut-être sur trois ans, mais nous n'avons pas à les renouveler.

S'il arrive que nous ne puissions bien nous entendre avec une entreprise ou si nous constatons qu'elle ne participe pas, nous ne renouvelons tout simplement pas l'entente.

**Le président :** Fort bien. Vous attendez quelque chose en retour et si l'entreprise ne fait pas son bout de chemin, vous ne traitez plus avec elle.

Monsieur Siegel, vouliez-vous commenter cet aspect?

**M. Siegel :** Je voudrais ajouter que M. Daignault a décrit une partie de nos activités de prêt et qu'il s'agit d'un effort de développement commercial qui nous intéresse. Plusieurs prêts sont consentis dans le cadre d'un contrat bien particulier. Le prêt vise un acheteur étranger. En l'occurrence, il s'agit d'un contrat très spécifique. Par conséquent, le développement commercial peut prendre un rôle très structuré et très contractuel. EDC a un statut un peu particulier en la matière à titre d'organisme de crédit à l'exportation et la société a connu beaucoup de succès parce qu'elle a été en mesure d'assurer une meilleure présence canadienne sur ces marchés, présence qui a entraîné éventuellement des contrats plus directs.

**Senator Andreychuk:** You have your own business strategy based on the EDC limitations — that is not the right word — but anyway the corporation has set up what it can or cannot do. We will amend some of it in Bill C-10 if it comes to the chamber.

You also receive, as I understand it, the statement of priorities and accountabilities from the Minister of International Trade. To what extent do you take that into account and adjust your own business strategies? The reason I ask is because you were focusing in Russia, China, India, Mexico, Brazil, and the government has recently announced that there would be greater emphasis on the Americas.

I would be interested to know how you would adjust what you are doing to that, bearing in mind that you did not get this statement of priorities and accountabilities, if I understand, for 2008; you were working off the one for 2007. The government has announced the Americas. How do you then incorporate the government's expectations of the support for the business community?

**Mr. Daignault:** We were co-chair of the Committee for the Americas. In terms of looking at our business development strategies, there is a very strong relationship with DFAIT where we engage and take into consideration our respective agendas to actually come up with not a common strategy but a strategy that takes into consideration the priorities of our shareholder.

As I mentioned, we are connected not only here in Ottawa but also in the market. That connection supports both day-to-day businesses and the strategy. As a result, I would say that even when there are activities or visits from the Government of Canada in market, EDC is leveraged to participate and to contribute to the effort and results of those activities.

**Senator Andreychuk:** When you say “leveraged,” does that mean you get additional resources? Is that what you mean?

**Mr. Daignault:** No, sorry.

**Senator Andreychuk:** Do you move your mandate to accommodate? What do you mean?

**Mr. Daignault:** No, we provide our connections, our existing resources toward that common goal.

**Senator Andreychuk:** Okay. At the end of your presentation, you pointed out the principles of what you were looking for. It seemed to be like rule of law, a judicial system that works or some political relationship that strengthens.

Although you said it broadly, I was curious you did not mention that good relationships build good businesses. However, you did not say anything about building on our base in Canada of businesses that have connections by virtue of their heritage into the areas such as China, Russia and the Americas come to mind, as does the Ukraine, from my perspective. If you have some roots

**Le sénateur Andreychuk :** Votre stratégie commerciale est basée sur les limites imposées à EDC. Ce n'est peut-être pas le bon choix de termes, mais la société a établi ce qu'elle peut faire et ce qu'elle ne peut pas faire. Nous modifierons certaines de ces attributions dans le cadre du projet de loi C-10 lorsqu'il sera présenté à la Chambre.

Si je comprends bien, vous recevez du ministre du Commerce international un état des priorités et des responsabilités. Dans quelle mesure en tenez-vous compte et adaptez-vous vos stratégies commerciales? Je pose la question parce que vous avez insisté sur la Russie, la Chine, l'Inde, le Mexique, le Brésil et que le gouvernement a annoncé récemment qu'il devrait y avoir un plus grand intérêt pour les Amériques.

J'aimerais savoir comment vous pourriez adapter ce que vous faites à cette intention, sans oublier que vous n'avez toujours pas cet énoncé des priorités et des responsabilités pour 2008, si je comprends bien. Vous travaillez à partir de ce qui a été énoncé pour 2007. Le gouvernement a annoncé son intention d'insister sur les Amériques. Comment incorporerez-vous les attentes du gouvernement au soutien que vous apportez au milieu commercial?

**M. Daignault :** Nous étions coprésidents du Comité des Amériques. Quant à nos stratégies de développement commercial, je dirais qu'il y a une relation très forte avec MAECI, laquelle nous permet de nous engager et de prendre en considération nos programmes respectifs pour en arriver non pas à une stratégie commune, mais à une stratégie qui tienne compte des priorités de notre actionnaire.

Comme je l'ai mentionné, nous sommes branchés non seulement ici à Ottawa, mais également sur le marché. Cette connexion permet de soutenir les transactions au jour le jour, de même que la stratégie. Même lorsqu'il y a des visites ou des activités du gouvernement du Canada sur le marché, EDC est favorisé et peut participer et contribuer à l'effort et aux résultats de ces activités.

**Le sénateur Andreychuk :** Quand vous dites « favorisé », cela signifie-t-il que vous obtenez des ressources supplémentaires? Est-ce cela que vous voulez dire?

**M. Daignault :** Non, je suis désolé.

**Le sénateur Andreychuk :** Est-ce que votre mandat va jusqu'à l'accommodement? Que voulez-vous dire?

**M. Daignault :** Non, nous apportons nos connexions, nos ressources existantes pour la réalisation de ce but commun.

**Le sénateur Andreychuk :** D'accord. À la fin de votre exposé, vous avez énoncé les principes de ce que vous cherchez à faire. Cela me semblait être comme un principe juridique, un ordre judiciaire ou une relation politique qui se renforce.

Vous en avez parlé de manière vague, mais je suis curieux de savoir pour quelle raison vous n'avez pas parlé des bonnes relations qui permettent d'en arriver à de bonnes relations d'affaires. De plus, vous n'avez rien dit concernant le développement de notre base commerciale au Canada, des entreprises qui ont des liens en raison de leur héritage avec la

and language capability, I know that there is a tendency to go back to do business there. You did not put that as a strength or an issue. I would like you to comment on that.

**Mr. Daignault:** You are absolutely right. People with natural connections — the diaspora and such — are a very important piece of the explanation of why trade happens between countries and why those strong connections do happen.

In my mind, these are included in the partnership piece; it is the connection and the capability to remove the culture and the language barrier. You are absolutely right in that it is a very important dimension.

**The Chair:** Does that also include the staffing of offices in the countries that EDC has represented? Do you engage the diaspora — the Canadians who come from those areas? Would that be a consideration at all?

**Mr. Daignault:** Absolutely. We must consider the skills of the individuals. The first skills are obviously their capability in the financial sector or in the financial world.

**The Chair:** I understand that.

**Mr. Daignault:** This being said, our people need to have the language skills and so on before they go on market.

If you look at the way we staff our offices, it is a mix of Canadian-based staff and locally-engaged staff. In our case, the locally-engaged staff makes a huge difference because they have the local connections. They obviously have the language skills. They have the business community understanding, as well. This mix makes a big difference.

However, we are also heavily involved in business associations and such. Obviously, we connect with the diaspora and the people that have natural connections with the connections.

**The Chair:** If you can, do you hire people to represent EDC when you send them to countries? I am thinking of people who originate from those countries or who are first-, second- or third-generation who would have some natural connection and likely some understanding of the culture as well as some of the language.

**Mr. Daignault:** I do not recall a specific case where we did it. Actually, the answer is, yes.

**The Chair:** It sounds like the answer is, yes; a person by the name of Claudio something.

Chine, la Russie et les Amériques, notamment, et aussi avec l'Ukraine, selon moi. Quand vous avez des racines et des capacités linguistiques, la tendance est de retourner dans ces marchés pour y faire des affaires. Vous n'avez pas mentionné que cela constituait une force ou un problème. J'aimerais que vous commentiez.

**M. Daignault :** Vous avez tout à fait raison. Les gens qui ont des liens naturels — la diaspora et ainsi de suite — sont des éléments très importants qui expliquent pourquoi il est possible d'avoir des échanges commerciaux entre des pays et pourquoi de tels liens solides se développent.

À mon avis, tout cela fait partie de l'élément partenariat. C'est le lien et la capacité d'éliminer les barrières culturelles et linguistiques. Vous avez tout à fait raison de dire qu'il s'agit d'une dimension très importante.

**Le président :** Est-ce que cela comprend également la dotation de bureaux dans les pays qu'EDC a représentés? Est-ce que vous faites intervenir la diaspora — les Canadiens qui viennent de ces régions? Est-ce que vous en tiendriez compte?

**M. Daignault :** Absolument. Il faut tenir compte des compétences individuelles, le plus importante étant manifestement leur capacité dans le secteur financier ou dans le monde des finances.

**Le président :** Je comprends.

**M. Daignault :** Cela dit, nos gens ont notamment besoin d'avoir les compétences linguistiques nécessaires avant de s'attaquer au marché.

Considérez la manière dont nous dotons nos bureaux en personnel : nous avons là une combinaison d'employés en provenance du Canada et de personnes recrutées sur place. Dans notre cas, les employés recrutés sur place jouent un rôle extrêmement important, car ce sont eux qui ont les contacts sur le plan local. Il va de soi qu'ils ont les compétences linguistiques requises. Par ailleurs, ils comprennent bien le fonctionnement des milieux d'affaires locaux. Cette combinaison joue un rôle important.

Nous avons cependant aussi des liens étroits avec les associations de gens d'affaires et autres organisations du même genre. Bien évidemment, nous entretenons des liens avec la diaspora et avec les personnes qui ont des contacts naturels sur place.

**Le président :** Si vous le pouvez, recrutez-vous des personnes qui représentent EDC lorsque vous les envoyez à l'étranger? Je pense à ceux qui sont originaires du pays d'affectation ou qui sont des personnes de première, seconde ou troisième génération qui ont des contacts naturels et vraisemblablement, une certaine connaissance de la culture et de la langue locales.

**M. Daignault :** Je ne me souviens pas de cas précis à ce sujet. En fait, si, il y en a.

**Le président :** Il semble donc que la réponse soit oui; il s'agit d'une personne du nom de Claudio quelque chose.

**Mr. Siegel:** Our representative, Claudio Escobar, originally from Chile, is now going into his ninth year in Brazil. He brought that experience with him, and he had a familiarity with the Brazilian market. Interestingly enough, we opened a representative in Santiago. We got a locally-engaged person there, but that person did their business degree here in Ottawa. Those are examples.

We are looking for people who, ideally, have familiarity with the Canadian market and what the Canadian capability is, although we provide much of that. However, it is most important, as Mr. Daignault was saying, that they need to be understood and respected in the local community because it is the network and the connections that they have that are paramount.

**The Chair:** Expect to have a comment on that in the report because I think we do a very poor job of that. I am not only speaking of EDC but also throughout our foreign engagement, including the public service.

**Senator Grafstein:** Tell me how Germany penetrates the Chinese marketplace.

**Mr. Daignault:** I do not have any details on that. I know Germany is a substantial partner in Russia, but I would not be able to give you any details.

**Senator Grafstein:** Then tell us about Russia. I would ask the same question about Germany with respect to Russia, China and India. I want to know how they penetrate the marketplace differently from us.

**Mr. Daignault:** There is substantial ongoing presence of Germany in Russia. I was talking about their competitiveness. It is a big piece because they are very strong in certain sectors, such as transportation, equipment and technology.

I was looking at the 10 points from a logistics perspective, and they are very present. They have direct connections and a great deal of history exists between the two countries. There is a lot of ongoing presence.

**Senator Grafstein:** Is that not the key? In other words, if we cut to the chase here and we can set up people, it is not just proximity but also participation and activity at a number of levels. I recall that I was in China, and all of a sudden, there was Germany with their political parties having conferences on trade and exchange.

If I made a comparison between Germany and Canada, put aside our size, and our respective presence in Russia and China — I am not familiar with India, but I am with China and Russia — I would say one of the key differences is Germany's presence. The Germans are there at every level: cultural, business, banking, specialty products, trade fairs, et cetera. They are in your face.

**M. Siegel :** Notre représentant, Claudio Escobar, d'origine chilienne, en est maintenant à sa neuvième année au Brésil. Il apportait avec lui le fruit de son expérience et connaissait bien le marché brésilien. Chose intéressante, nous avons ouvert une représentation à Santiago. Nous y avons placé une personne recrutée localement mais qui avait obtenu un diplôme commercial à Ottawa. En voilà des exemples.

Nous recherchons des personnes qui, idéalement, connaissent bien le marché canadien et les capacités canadiennes, encore que ce soit nous qui apportons l'essentiel dans ce domaine. Il est cependant extrêmement important, comme le disait M. Daignault, que nos représentants soient compris et respectés dans la communauté locale, car c'est le réseau de contacts qu'ils ont qui joue un rôle primordial.

**Le président :** Attendez-vous à trouver un commentaire à ce sujet dans le rapport, car je considère que nous faisons un bien médiocre travail dans ce domaine. Je ne parle pas uniquement d'EDC, mais de l'ensemble des ressources que nous engageons à l'étranger, y compris la fonction publique.

**Le sénateur Grafstein :** Dites-moi comment l'Allemagne procède pour pénétrer le marché chinois.

**M. Daignault :** Je n'ai pas de détails à ce sujet. Je sais que l'Allemagne est solidement implantée en Russie, mais je ne pourrais pas vous donner de détails.

**Le sénateur Grafstein :** Eh bien, parlez-nous alors de la Russie. La même question vaut, qu'il s'agisse de la Russie, de la Chine et de l'Inde. Je voudrais savoir en quoi les méthodes allemandes diffèrent lorsqu'il s'agit de pénétrer un marché.

**M. Daignault :** Il y a une forte présence permanente de l'Allemagne en Russie. Je parlais de sa compétitivité. C'est important, car elle est très forte dans certains secteurs, tels que ceux des transports, de l'équipement et de la technologie.

Je considérerais les 10 points dans une perspective logistique et je peux dire que l'Allemagne est très présente partout. Elle entretient des liens directs avec la Russie et les deux pays ont aussi beaucoup de liens sur le plan historique. La présence allemande est importante et continue.

**Le sénateur Grafstein :** N'est-ce pas là la clé? Autrement dit, pour nous résumer, si nous pouvons établir une représentation, il ne s'agit pas simplement de proximité, mais aussi de participation et d'activité à de nombreux niveaux. Je me souviens que lorsque j'étais en Chine, j'ai été immédiatement confronté à la présence de l'Allemagne et de ses partis politiques qui tenaient des conférences sur les échanges commerciaux.

Si je faisais une comparaison entre l'Allemagne et le Canada, en faisant abstraction de notre taille, ou de nos présences respectives en Russie et en Chine je ne connais pas bien l'Inde, mais je connais la Chine et la Russie je dirais qu'une des différences essentielles tient à l'omniprésence de l'Allemagne. Les Allemands sont présents à tous les niveaux : culture, affaires, banque, produits spéciaux, foires commerciales, et cetera. Vous vous heurtez toujours à eux.

Therefore, are we investing enough in these marketplaces to have Canada in people's faces because once people think about Canada, we sell ourselves? People love to deal with Canada. We have that great hidden advantage. In Poland, the word success is "Canada." If you want to use the word "Canada" in Poland, it is success.

Why is it that we have not done the same amount of forward-court press on all these fronts to be "in your face" in China and Russia? I will leave aside India for a moment. Those places hold huge opportunities, obviously.

Frankly, there seems to be a disconnect between the activities of the government, the things that we do, and trade. Germany is all about trade. Everything they do is about trade; every cultural event and every intellectual event is about trade. We are more liberal and more disconnected.

I ask that seriously because that is based on personal observation. I ended up in a place called Urumchi, which is a small town near the Pakistan border. About eight or ten years ago, I showed up with my family in this dusty little motel, and there I am with the trade mission from Germany and Japan.

They seem to have huge presence and huge activity, and it is not just team Canada; it is constant. I would like your comments because obviously this is something that is important to both of you.

**Mr. Daignault:** My own observations are in line with those. We basically try to create trade through the various transactions I described a little bit earlier. However, sometimes we go to India and talk about Canada; we talk about the Canadian capabilities and the answer we get is, "We do not see companies from Canada."

It is obviously a characteristic of Canada. There is some work to do. The results are quite encouraging, but the reality is that the substantial focus is on North America and on the U.S. It is quite a task in order to get to the same level as the French and the Germans, who are present every time you travel. If you go to a hotel, you see French and German delegations. They are with business people, politicians and the like, so it is an integrated approach.

**Senator Grafstein:** That is my point.

**Mr. Daignault:** We have the same observation, and we are trying to create winning conditions. We do a fair number of trade missions ourselves. We also attract outside companies to Canada so that they can also visit. We are trying to connect those dots and make a difference from that perspective.

**Mr. Siegel:** Being on the front line of trade, we share the view that we need to improve our game in this regard.

Investissons-nous donc suffisamment dans ces marchés pour imposer la présence du Canada, car une fois que les gens pensent au Canada, la partie est gagnée? Les gens adorent faire affaire avec le Canada. Nous jouissons là d'un gros avantage caché. En Pologne, « Canada » est synonyme de succès. Si vous voulez utiliser le mot « Canada » en Pologne, c'est cela qu'il veut dire.

Comment se fait-il que nous ne nous soyons pas montrés aussi agressifs sur tous ces fronts afin d'imposer notre image en Chine et en Russie? Je laisserai l'Inde de côté pour l'instant. Il est bien évident que ces deux pays offrent d'énormes opportunités.

Franchement, il ne semble pas y avoir de coordination entre les activités du gouvernement, ce que nous faisons, et les activités commerciales. L'Allemagne est tout entière axée sur le commerce. Tout ce qu'elle fait a un objectif commercial; tout événement culturel, tout événement intellectuel a des liens avec le commerce. Nous sommes plus libéraux et plus détachés.

Je pose sérieusement là la question, car elle est fondée sur une observation personnelle. Je me suis trouvé un jour dans un endroit appelé Urumchi, une petite ville voisine de la frontière du Pakistan. Il y a huit ou 10 ans, j'ai débarqué avec ma famille dans ce petit motel poussiéreux et qui y ais-je trouvé : une mission commerciale allemande, et une Japonaise.

Ces deux pays semblent être très présents et extrêmement actifs; cela ne se compare pas avec le rôle joué par Équipe Canada; le phénomène est constant. Je souhaiterais avoir vos réactions, car il s'agit manifestement de quelque chose qui est important pour vous deux.

**M. Daignault :** J'ai fait le même genre d'observations. Essentiellement, nous essayons d'établir des échanges commerciaux grâce aux diverses transactions que j'ai décrites un peu plus tôt. Malheureusement, il nous arrive parfois d'aller en Inde où nous parlons du Canada, des capacités de notre pays et la réponse que l'on nous donne est la suivante : « Nous ne voyons jamais d'entreprises du Canada. »

C'est manifestement une caractéristique canadienne. Il y a du travail à faire. Les résultats sont assez encourageants, mais en réalité, l'accent est surtout mis sur l'Amérique du Nord et sur les États-Unis. Il est loin d'être facile de nous élever au niveau des Français et les Allemands, qui sont présents partout où vous allez. Lorsque vous descendez à l'hôtel, vous rencontrez toujours une délégation française ou allemande. Ces délégations comprennent des gens d'affaires, des politiciens et autres; il s'agit donc d'une approche intégrée.

**Le sénateur Grafstein :** C'est exactement ce que je voulais dire.

**M. Daignault :** Nous avons fait les mêmes observations, et nous essayons de créer des conditions gagnantes. Nous effectuons d'ailleurs nous-mêmes un nombre appréciable de missions commerciales. Nous invitons aussi des entreprises étrangères à venir au Canada, à venir nous rendre visite au Canada. Nous essayons ainsi de combler les lacunes et de faire une différence.

**M. Siegel :** Étant en première ligne sur le plan commercial, nous croyons aussi qu'il est indispensable de nous améliorer à cet égard.

I would point out three factors that are at the core of it. The first is that a country such as Germany is more successful because they are invested on the ground. If you want to trade, it is not just about export. It is about being invested in the markets.

For a long time, there was a belief that investment abroad was somehow exporting jobs away. We realize now, in a globalized environment, and with globalized supply chains, that that is the only way we will participate. Therefore, those countries that have invested more aggressively internationally do better in terms of trade, and they retain at home the types of jobs and work that they are really after.

The second influence is branding. Countries that have been the most successful, I think, have been able to achieve a brand. That brand may well be around an industry as opposed to a country brand.

I think Canada has fallen down. Our brand is often provincial. It is rarely national, and it is certainly not industrial. Therefore, we go into markets and present ourselves as one province. We present everything from university services to high-tech equipment to heavy machinery, and we have two of this and two of that. The impression left is an uncertainty about what Canada does. We must get to that point.

The third factor I have spoken about before: We have a habit of denigrating large firms in this country. We are just as likely to attack a Bombardier and ask why they are getting EDC assistance. Is that not really a handout from the government? Instead, one should recognize that it is the marquee names that any country puts forward that give you the visibility and credibility in that market. Then smaller firms can piggyback on to get into that kind of market.

We do not have many transnational corporations. Historically, when you measure the number of transnational corporations that Canada has relative to countries such as Holland and Denmark, we fall behind.

Some things we are doing are designed to overcome that. We support foreign direct investment in the same way we support export because we think it is that important. We are investing in funds in foreign markets, not just here in Canada, because we are trying to pull Canadian companies into those markets and get more visibility and presence on the ground.

We are trying to draw those connections with companies such as Reliance Communications and others of the world because we are trying to create much more visibility, to say, "This is what Canada does." Once we are able to do it, we have great success stories.

Permettez-moi de souligner trois facteurs essentiels. Le premier est qu'un pays comme l'Allemagne réussit mieux parce qu'il a investi sur place. Si vous voulez faire du commerce, cela ne se réduit pas uniquement aux exportations. Ce qui importe, c'est d'investir dans les marchés.

On a longtemps cru qu'investir à l'étranger revenait, dans une certaine mesure, à exporter des emplois. Nous nous rendons maintenant compte, dans un contexte de globalisation, avec des chaînes d'approvisionnement globalisées, que c'est la seule façon pour nous de participer. Donc, les pays qui ont investi plus vigoureusement sur le plan international obtiennent de meilleurs résultats commerciaux, ce qui ne les empêche pas de conserver chez eux les types d'emplois et de travail qui les intéressent vraiment.

La seconde influence est celle de l'image de marque. Les pays qui ont le mieux réussi, je crois, sont ceux qui sont parvenus à établir une telle image. Cette marque peut aussi bien être celle d'une industrie que celle du pays lui-même.

Je crois que le Canada a perdu du terrain. Notre image de marque est souvent provinciale. Elle est rarement nationale, et certainement pas industrielle. Lorsque nous intervenons sur les marchés, nous nous présentons donc comme une province. Nous procédons ainsi, qu'il s'agisse des services universitaires, du matériel de haute technologie ou d'équipement lourd et nous faisons du saupoudrage. Nous laissons une impression d'incertitude au sujet de ce que fait le Canada. Il nous faut donc aller plus loin.

J'ai déjà parlé du troisième facteur : nous avons l'habitude de dénigrer les grandes entreprises dans notre pays. Nous sommes tout à fait capables d'attaquer une société telle que Bombardier, en demandant pourquoi elle reçoit une aide d'EDC. N'est-ce pas vraiment là un cadeau du gouvernement? Nous ferions bien mieux de reconnaître que ce sont les noms prestigieux qui peuvent être invoqués par un pays qui nous donne la visibilité et la crédibilité nécessaires sur ce marché. Les petites entreprises peuvent ensuite en profiter pour s'y faire une place.

Nous n'avons pas beaucoup de sociétés transnationales. Historiquement, le Canada a moins de sociétés transnationales que des pays tels que la Hollande et le Danemark.

Nous avons pris un certain nombre de mesures pour remédier à cette situation. Nous soutenons l'investissement direct étranger de la même manière que nous soutenons les exportations, car nous jugeons important de le faire. Nous investissons dans les marchés étrangers et pas uniquement au Canada, parce que nous essayons d'attirer les entreprises canadiennes sur ces marchés et d'accroître notre visibilité et notre présence.

Nous essayons d'établir ces contacts grâce à des sociétés telles que Reliance Communications et d'autres sociétés dans le monde, parce que nous essayons de nous donner une plus grande visibilité, et de pouvoir dire, « Voici ce que fait le Canada ». Lorsque nous y parvenons, nous obtenons des résultats remarquables.

**The Chair:** I am in concert with Senator Grafstein, which brings me to my first question. One of the frustrations that parliamentarians have when they travel to different parts of the world — and we do not travel often, but most of us will find ourselves in a foreign country with one of the associations or committees once or twice a year — is that we are seldom engaged by trade offices. I have met people from EDC, but I have never had an EDC representative talk to me about an issue for which I may be able to provide some assistance.

Generally speaking, Canadian officers of the embassies, the trade offices or EDC — even some of the provincial ones — seem to regard us as unapproachable. However, I am sure that many of us have seen how other countries will engage their parliamentarians in their business discussions and will drag them around to a reception to meet some of the people with whom they are doing business.

Do we do that with EDC that you know of?

**Mr. Siegel:** Yes, very clearly. If we know you will be in the market, we would endeavour to engage you if we were organizing some sort of function, reception or other meeting, with the exception of a commercially confidential transaction. It starts in this country. We would prefer to be able to speak with you before you go and provide you with information on the market, what EDC is doing in the market and provide you with a brief.

That is available to you to assist you in the overall success of your visit.

**The Chair:** I appreciate that. The only comment I will make is I think we can discuss it at some other time.

We generally go to the DFAIT to tell them where we are going. Therefore, you should talk to them to ensure that when we go there, they keep EDC in mind so that we can talk to you folks as well.

We have a different world out there now. It is a world that will be more challenging for us. First, your debt-to-loss ratio, is it any different in the three countries we are talking about, as a group or individually, from other regions of the world?

**Mr. Daignault:** It is not that different because you tend to see the profile of risk more from a sector as opposed to a country perspective.

The mix of business — like in transportation — is not that different from one country to another. We have fairly substantial ICT exposure in some of those countries. Obviously, as the risks evolve in that particular sector, we will see where we have more exposure on the ICT side.

In India, for instance, we might see a variation from that perspective. However, currently the differences are not substantial.

**Le président :** Je suis d'accord avec le sénateur Grafstein, ce qui m'amène à ma première question. Une des sources de frustration pour les parlementaires est que lorsqu'ils voyagent dans différentes parties du monde — nous ne voyageons pas souvent, mais la plupart d'entre nous se retrouvent une ou deux fois par an dans un pays étranger avec une des associations ou comités auxquels nous participons — est que nos bureaux commerciaux font rarement appel à nous. J'ai rencontré des gens d'EDC, mais il n'est jamais arrivé qu'un représentant d'EDC me parle d'une question pour laquelle il serait possible que j'apporte une aide.

En règle générale, les agents canadiens des ambassades, des bureaux commerciaux ou d'EDC, même certains des bureaux provinciaux semblent considérer que nous sommes inaccessibles. Je suis pourtant convaincu que beaucoup d'entre nous ont vu de quelle manière d'autres pays engagent leurs parlementaires dans leurs discussions commerciales et n'hésitent pas à les traîner à une réception pour leur faire rencontrer certaines des personnes avec qui elles font affaire.

À votre connaissance, est-ce qu'on le fait avec EDC?

**M. Siegel :** Oui, bien sûr. Si nous savons que vous êtes dans le pays, nous essayons de vous faire participer lorsque nous organisons une fonction, une réception, ou toute autre réunion, sauf s'il s'agit d'une transaction commerciale confidentielle. Cela commence ici. Nous préférierions pouvoir vous parler avant votre départ et vous fournir les informations utiles sur le marché, sur ce qu'EDC y fait, et nous remettrions alors un document d'information.

Tout cela est à votre disposition pour vous aider à assurer le succès de votre visite.

**Le président :** Il est bon de le savoir. La seule remarque que je ferai est que je crois que nous pourrions discuter de cela à une autre occasion.

Nous prévenons habituellement le MAECI lorsque nous partons en voyage. Vous devriez donc parler au ministère pour vous assurer que lorsque nous nous rendons à l'étranger, il n'oublie pas EDC et nous permette de prendre également langue avec vous.

Le monde a changé. C'est un monde où les défis seront plus nombreux. Premièrement, votre taux de perte sur les prêts est-il différent dans les trois pays dont nous parlons, collectivement ou individuellement, par rapport à d'autres régions du monde?

**M. Daignault :** Il n'y a pas tellement de différence, car on a tendance à plus considérer le risque du point de vue d'un secteur que d'un pays.

La combinaison d'activités commerciales, dans le domaine du transport, par exemple, ne diffère pas tellement d'un pays à l'autre. Nous avons des engagements assez importants dans le secteur de la TIC dans certains de ces pays. Manifestement, au fur et à mesure que les risques évoluent dans ce secteur, nous verrons où ils sont les plus grands.

En Inde, par exemple, il pourrait y avoir un changement. Actuellement, cependant, les différences ne sont pas très sensibles.

**The Chair:** Keeping this in mind, do you consider that our exposure in China, India and Russia is still a relatively safe risk under the definition of risk?

**Mr. Daignault:** The answer is yes. Obviously, we need to be prepared from a migration perspective.

**The Chair:** I understand that; it is relative.

**Senator Downe:** On page 3 of your presentation this evening you indicated that China was the second-largest emerging market based on volume of business and number of customers. What is the largest?

**Mr. Daignault:** It is Mexico.

**Senator Downe:** On page 4 you indicate India is another top-five priority market for the Canadian government and EDC. Does the Canadian government set the top-five priorities or does the EDC set their top five? Is there a difference sometimes between the government's top five and your top five?

**Mr. Daignault:** Currently, there is no difference. Historically, I do not know if it is the case or not.

**Senator Downe:** Why is Mexico your number one emerging market? Is it because of our investment in that market or long-term historical connections or the free trade agreement? What is different from Mexico versus China and India?

**Mr. Daignault:** The free trade agreement is making a difference, and proximity is making a difference. In Mexico, 1,200 Canadian companies have activities there. With respect to the reference that Mr. Siegel was making about being on the ground, being invested and being present, a true example of that is a Canadian company in Mexico.

**Senator Downe:** What is the EDC investment on the ground in personnel compared to India and China?

**Mr. Daignault:** We have one representation in Mexico City and one in Monterrey.

**Senator Downe:** Do you only have two?

**Mr. Daignault:** We have two representations, and total staffing is four or five.

**Senator Downe:** Thank you.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** So EDC supports infrastructure projects in many countries. It supports, for example, the Qinghe purification station in China, in which the Canadian company GE Water and Process Technologies took part, the TEESTA III underground hydro station in India, in which a Canadian business also took part, and the construction of a subdivision in Russia, in which the Canadian businesses Thomas Cochren Homes and Canstrong Group participated.

**Le président :** Compte tenu de tout cela, considérez-vous que nos engagements en Chine, en Inde et en Russie continuent à représenter un risque relativement acceptable?

**M. Daignault :** Oui, manifestement, nous devons nous tenir prêts dans la perspective d'une migration.

**Le président :** Je comprends; c'est relatif.

**Le sénateur Downe :** À la page 3 de votre communication, ce matin, vous avez dit que la Chine était au second rang des marchés émergents, compte tenu de son volume d'affaires et du nombre de ses clients. Quel est le marché plus important?

**M. Daignault :** C'est le Mexique.

**Le sénateur Downe :** À la page 4, vous dites que l'Inde est aussi un des cinq marchés prioritaires pour le gouvernement canadien et EDC. Les cinq grandes priorités sont-elles fixées par le gouvernement canadien ou par EDC? Y a-t-il parfois une différence entre les deux?

**M. Daignault :** Actuellement, il n'y a pas de différence. Historiquement, je n'en sais rien.

**Le sénateur Downe :** Pourquoi placez-vous le Mexique au premier rang des marchés émergents? Est-ce à cause de nos investissements dans ce marché; de liens historiques de longue date ou de l'accord de libre-échange? Quelle est la différence entre le Mexique et la Chine et l'Inde?

**M. Daignault :** C'est l'accord de libre-échange qui fait la différence, et aussi, la proximité. Environ 1 200 compagnies canadiennes ont des activités au Mexique. Lorsque M. Siegel parlait d'être sur place, d'y investir et d'être présent, une entreprise canadienne au Mexique nous en donne un bon exemple.

**Le sénateur Downe :** Quel est l'investissement d'EDC en personnel, sur place, par rapport à ce qu'il est en Inde et en Chine?

**M. Daignault :** Nous sommes représentés à Mexico et à Monterrey.

**Le sénateur Downe :** Vous n'avez que deux bureaux?

**M. Daignault :** Nous en avons deux, et quatre ou cinq employés au total.

**Le sénateur Downe :** Merci.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Alors, EDC appuie des projets d'infrastructure dans de nombreux pays. Elle appuie par exemple la station d'épuration de Qinghe en Chine à laquelle a participé l'entreprise canadienne GE Water and Process Technologies, la centrale hydroélectrique souterraine TEESTA III en Inde à laquelle a participé aussi une entreprise canadienne et la construction d'un lotissement en Russie à laquelle ont participé les entreprises canadiennes Thomas Cochren Homes et Canstrong Group.

Can you explain the selection process for these infrastructure projects? Were they presented to EDC by Canadian businesses or by the foreign government responsible?

**Mr. Daignault:** There is no specific selection process. We have existing relations with Canadian companies active in those markets. We also have relations with large foreign companies that are often involved in those projects. We also have relations with financial institutions that typically support this kind of transaction. We often hear about the same transaction from two or three different angles. There is an established relationship. We get a request from our client to look at the transaction to help them work, and that becomes a working team, because often there is cooperation not only with the Canadian company involved in the transaction, but also with the buyer or the sponsor in case of project funding and also with the financial institutions involved.

In the case of these projects in particular, I would not be able to say where it came in first, but the dynamic of the connections and the work dynamic of these projects, that is how it works.

**Senator Fortin-Duplessis:** Are there any other companies that want to do the same work or is it only those companies in each of those three projects that sought EDC assistance? Were there any competitors for each of those companies?

**Mr. Daignault:** I would not be able to tell you for those projects in particular, but in general there is competition in the markets. We can be called once the competition is over in certain cases or before it even starts when the bid is filed. It is generally a Canadian company or Canadian consortium that is competing with a foreign consortium. So our solutions are appreciated because we lend foreign stability to the project. That increases the chances of winning the contract.

In some cases, we have seen that, if two companies are interested in the same project, then we establish two different teams internally to ensure that there is not an exchange of information.

[English]

**Senator Grafstein:** Do you have a country-by-country war room to determine if there is a project there that might suit Canadian needs? I will give an example: The Georgian pipeline that went from the Caspian Sea to the Black Sea was an ideal project for a number of Canadian companies. There were no Canadians there; there was no Canadian presence; it was a \$25-billion to \$40-billion project. Do you say, "There is a project" and get after Canadian companies and give them a kick in the butt and say, "Let's get going"?

Pouvez-vous nous expliquer le processus de sélection de ces projets d'infrastructure? Ces projets ont-ils été présentés à EDC par les entreprises canadiennes ou par le gouvernement étranger responsable?

**M. Daignault :** Il n'y a pas de processus de sélection précis. On a des relations existantes avec les compagnies canadiennes actives sur ces marchés. On a également des relations avec les grandes compagnies étrangères qui souvent sont impliquées dans ces projets. Nous avons également des relations avec les institutions financières qui typiquement supportent ce genre de transactions. On entend souvent parler de la même transaction sous deux ou trois angles différents. Il y a une relation qui est déjà établie. On a une demande de la part de notre client de regarder cette transaction pour les aider à travailler et cela devient un travail d'équipe, parce que souvent il y a une collaboration non seulement avec la compagnie canadienne impliquée dans la transaction, mais également avec l'acheteur ou le « sponsor » dans le cas de financement de projets et avec également les institutions financières impliquées.

Dans le cas de ces projets en particulier, je ne saurais pas vous dire où c'est venu en premier, mais la dynamique des connexions et la dynamique de travail de ces projets, c'est comme cela que cela fonctionne.

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Est-ce qu'il y avait d'autres compagnies qui voulaient faire le même travail ou est-ce seulement ces compagnies dans chacun de ces trois projets qui ont demandé de l'aide à EDC? Y avait-il des compétiteurs pour chacune de ces compagnies?

**M. Daignault :** Je ne saurais vous dire pour ces projets en particulier, mais en général, il y a une compétition sur les marchés. Nous, on peut être appelés une fois que la compétition est terminée dans certains cas ou avant même la compétition, au moment où la soumission est déposée. En général c'est une compagnie canadienne ou un consortium canadien qui compétitionne avec un consortium étranger. Donc, nos solutions sont appréciées parce qu'on amène la stabilité étrangère au projet. Cela donne des chances additionnelles de gagner le contrat.

Dans certains cas, on a déjà vu que si deux compagnies sont intéressées par le même projet, alors à l'interne on crée deux équipes différentes pour s'assurer qu'il n'y ait pas d'échange d'information.

[Traduction]

**Le sénateur Grafstein :** Avez-vous un centre de planification pour chaque pays afin de déterminer si un projet donné répondrait aux besoins canadiens? Je vais vous donner un exemple : le pipeline de Géorgie qui allait de la mer Caspienne à la mer Noire était un projet idéal pour un certain nombre d'entreprises canadiennes. Il n'y avait aucune présence canadienne là-bas; c'était un projet représentant 25 à 40 milliards de dollars. Votre réaction est-elle alors de dire, « Il y a là un beau projet » et de botter l'arrière-train des entreprises canadiennes en leur disant « Allons-y »?

**Mr. Daignault:** I would not comment on the kick in the butt.

**Senator Grafstein:** You understand my meaning.

**Mr. Daignault:** Yes. We are aware of most of the major projects happening around the world. Our natural reaction is to see what kind of Canadian company fits that project. Because we have offices in Canada, we know those companies, regardless of whether they are large, medium or small. We are able to call them and say, "There is a project here. Do you have an interest?"

**Senator Grafstein:** Generally, what has been the response?

**Mr. Daignault:** To the extent that you have the right information about the project, and it is the right fit with the Canadian company, it is very successful. The challenge is not to get a list of 300 companies interested in looking at a project. The challenge is to get the right five companies that can deliver on the project.

**Senator Grafstein:** I rest my case.

**The Chair:** On behalf of all my colleagues, I express my gratitude for your being here. I assure you we got some good information that will help us in our deliberations, particularly from Mr. Siegel, who was here longer and doing an extra job. We thank you and look forward to the next time we have an opportunity to talk to you, Mr. Daignault, and others from your organization. We extend our good night and good wishes.

(The committee adjourned.)

---

OTTAWA, Wednesday, March 11, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4 p.m. to review and report on the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009.

**Senator Peter A. Stollery** (*Deputy Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Deputy Chair:** The document that we have been reviewing is entitled "2008 Legislative Review of Export Development Canada," which was tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009. That document examines how EDC should continue to evolve in the future in order to address the competitive dynamics and demands of international trade on behalf of its stakeholders and to make recommendations, where appropriate, including possible changes to the Export Development Act.

I suppose what had confused me was that, like others, I assumed a legislative review was done by the legislature. That is where I had been confused over the last few days in consulting with my colleagues. Apparently, the legislative review is the review done by the group that was here last Tuesday.

**M. Daignault :** Je préfère ne pas faire de commentaire sur cette image.

**Le sénateur Grafstein :** Vous comprenez bien ce que je veux dire.

**M. Daignault :** Oui. Nous sommes au courant de la plupart des grands projets entrepris dans le monde. Notre réaction naturelle est de voir quel genre d'entreprise canadienne convient à un projet déterminé. Comme nous avons des bureaux au Canada, nous connaissons ces entreprises, qu'il s'agisse de petites, moyennes ou grosses entreprises. Nous pouvons donc les appeler et leur dire « Il y a un projet. Cela vous intéresse-t-il? »

**Le sénateur Grafstein :** En général, quelle a été la réaction?

**M. Daignault :** Excellente, dans la mesure où vous avez l'information appropriée sur le projet et où celui-ci est dans les cordes de l'entreprise canadienne. La difficulté n'est pas d'obtenir une liste de 300 entreprises qu'un projet intéresserait. La difficulté est de trouver les cinq entreprises capables de faire du bon travail.

**Le sénateur Grafstein :** Je n'en dirai pas plus.

**Le président :** Au nom de tous mes collègues, je vous remercie d'être venu. Je puis vous assurer que vous nous avez fourni des informations utiles qui nous aideront dans nos délibérations, en particulier celles que nous a fournies M. Siegel, qui a été ici plus longtemps et assumait un travail supplémentaire. Nous vous remercions et espérons avoir l'occasion de vous parler à nouveau, monsieur Daignault, et à d'autres membres de votre organisation. Bonsoir et bonne chance.

(La séance est levée.)

---

OTTAWA, le mercredi 11 mars 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international s'est réuni aujourd'hui à 16 heures pour étudier, afin d'en faire rapport, le Rapport de l'examen législatif d'Exportation et Développement Canada de 2008, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009.

**Le sénateur Peter A. Stollery** (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le vice-président :** Le document que nous étudions est intitulé Examen législatif de 2008 d'Exportation et développement Canada, qui a été déposé au Sénat le mardi 10 février 2009. Ce document a pour objectif d'examiner comment le rôle d'EDC devrait évoluer afin de s'adapter à la dynamique concurrentielle et aux besoins du commerce international, et de présenter des recommandations, s'il y a lieu, y compris des modifications possibles à la Loi sur le développement des exportations.

Pendant plusieurs jours, je me suis posé des questions parce que, comme certains collègues que j'ai consultés, je supposais qu'un examen législatif était fait par le Parlement. Mais apparemment, l'examen législatif a été fait par le groupe qui a comparu devant nous mardi dernier.

We have as our first witness today, from Euler Hermes Canada, Mr. Paul Flanagan, Chief Executive Officer. He represents people in the insurance business.

Mr. Flanagan, I would be delighted if you would make your statement and then be ready for questions.

**Paul Flanagan, Chief Executive Officer, Euler Hermes Canada:** Thank you for the opportunity to appear before you today, honourable senators.

Euler Hermes is the world's premier credit insurer, offering solutions for the management of trade receivables from credit insurance and financing of trade receivables to bonding and guarantees. Euler Hermes Canada has been present in Canada since 1928 and is part of the Euler Hermes Group, the global market leader in credit insurance. The Euler Hermes Group is part of the Allianz group of companies. In 2008, Euler Hermes Canada provided short-term credit insurance to over 1,000 Canadian businesses of varying sizes, and we are proud to say that we worked with companies in every province in Canada.

My comments today will be focused on the short-term export credit insurance market, which is part of the EDC review that you are presently studying. Our position with respect to the short-term export credit insurance market is clear and direct. In our opinion, EDC should withdraw from the short-term export credit insurance market. It is our hope that the honourable members of this committee will adopt this position as part of any recommendations that you make in your concluding report to the Minister of International Trade.

We acknowledge that when EDC was first created, significant gaps in the amount of insurance coverage available to Canadian businesses did exist in the marketplace, and EDC's mandate was to fill those gaps. However, since that time and, more specifically, over the last decade, the availability of credit insurance has dramatically increased. In other words, market gaps do not exist today. The existence of a vibrant and competitive market now renders the presence of EDC redundant. More troubling is the fact that EDC's continued presence in this sphere and aggressive competition with the private insurers actually distorts the market in Canada. Simply put, the world has evolved over the decade and so, too, should EDC's mandate.

Turning to the report from International Financial Consulting, which you are reviewing, I would offer the following thoughts. Over the spring and summer of 2008, I was deeply involved in the consultation process. My company made a formal submission and provided a significant amount of additional information to IFC — most of it at IFC's request.

Unfortunately, with respect to the issue of short-term credit insurance, the report lacks rigour and, more troubling for us, several conclusions must be categorized as assertions of opinion as opposed to statements of fact. Many of the issues we raised — backed by data and analysis — appear to have been dismissed while EDC's arguments appear to have been accepted without challenge or investigation.

Notre premier témoin d'aujourd'hui est M. Paul Flanagan, président-directeur général de la société Euler Hermes Canada. Il représente le secteur de l'assurance-crédit.

Monsieur Flanagan, pourriez-vous s'il vous plaît faire votre déclaration, et ensuite nous passerons aux questions.

**Paul Flanagan, président-directeur général, Euler Hermes Canada :** Merci, honorables sénateurs, de m'inviter à comparaître devant vous aujourd'hui.

Euler Hermes est le leader mondial de l'assurance-crédit et offre des solutions de gestion des créances d'exploitation, notamment l'assurance-crédit, le financement des créances d'exploitation, le cautionnement, et les garanties. Euler Hermes Canada est présent au Canada depuis 1928 et appartient au groupe Euler Hermes, le leader mondial du marché de l'assurance-crédit. Le groupe Euler Hermes fait partie du groupe d'entreprises Allianz. En 2008, Euler Hermes Canada fournissait de l'assurance-crédit à court terme à plus de 1 000 entreprises canadiennes de tailles différentes, et nous sommes fiers de compter des clients dans toutes les provinces canadiennes.

Pour ce qui est de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme, notre position est claire et directe. À notre avis, EDC devrait se retirer de ce marché. Nous espérons que les membres du comité adopteront cette position dans les recommandations du rapport qu'ils soumettront au ministre du Commerce international.

Nous reconnaissons qu'au moment de la création d'EDC, des écarts importants existaient dans le marché au niveau des garanties offertes aux entreprises canadiennes, et que le mandat d'EDC était de rétablir l'équilibre. Cependant, depuis cette époque, et surtout depuis 10 ans, l'offre d'assurance-crédit a augmenté de façon spectaculaire. En d'autres termes, les écarts du marché n'existent plus. L'existence d'un marché vigoureux et concurrentiel rend maintenant la présence d'EDC superflue. Nous estimons même que la présence continue d'EDC dans ce milieu et la concurrence féroce qui existe entre les assureurs privés déséquilibrent le marché canadien. Autrement dit, le monde a évolué au cours des 10 dernières années, et le mandat d'EDC devrait le refléter.

En ce qui a trait au rapport d'International Financial Consulting que vous étudiez, j'aimerais faire les observations suivantes. Au cours du printemps et de l'été 2008, j'ai beaucoup participé au processus de consultation. Ma société a présenté un mémoire et bon nombre d'informations complémentaires à IFC, dont la plupart à sa demande.

Malheureusement, pour ce qui est de l'assurance-crédit à court terme, le rapport ne va pas au fond des choses, et, ce qui est plus troublant en ce qui nous concerne, plusieurs conclusions sont de simples opinions, et non des énoncés factuels. Bon nombre des questions que nous avons soulevées, avec données et analyses à l'appui, semblent avoir été rejetées de façon sommaire, tandis que les arguments d'EDC semblent avoir été acceptés sans discussion ni enquête.

We trust that you share our concern that the pace of change and the shocks to the global economy which have transpired since this report was completed last fall render its conclusions somewhat dated. However, to be fair to the work of IFC, the report makes it abundantly clear that a market gap no longer exists. Moreover, the report acknowledges that EDC is using taxpayer resources to actively compete with the private sector. In fact, EDC actively competes with the private sector and occupies 75 per cent of the market for export credit insurance.

Since the last review of EDC, the credit insurance market has grown considerably in Canada. Today, there are six stable and established insurers providing credit insurance and related products in this marketplace. IFC notes that this increase, coupled with EDC's decreasing market share, is evidence that EDC is not distorting the market. However, IFC fails to point out that the majority of the growth occurred after EDC exited from the domestic credit insurance market and that EDC's share of the export credit insurance market, at 75 per cent, is evidence of their influence on the market.

IFC have stated in their report that competition from EDC is beneficial, saying that more competition is better for Canadian exporters. While we fully endorse the benefits of a competitive market, we do not believe that a need exists for government competition, given that a number of private insurers are actively competing for market share and effectively serving Canadian businesses.

As a Crown corporation, EDC enjoys several advantages over its private competitors. As a government-backed corporation, EDC has access to capital at a lower cost. EDC does not pay corporate income tax. EDC is not regulated by OSFI and has no limits on capital adequacy and, in addition, there are few restrictions and minimal oversight of its activity. EDC is not required to delineate and report results on its insurance operations; thus, it is impossible to assess the return terms generated on this line of business.

As a government-backed corporation, EDC is viewed more favourably by banks, who are key drivers in the purchase of credit insurance. Customers insured by EDC will be given more favourable terms by their banks in many cases. In addition, EDC's size, capitalization and lack of accountability allow it to underwrite risks that the private market cannot. While there may be instances in public policy where this is desirable, the ability to cover uninsurable risks is a significant competitive advantage to EDC.

Credit insurance markets globally are open and transparent, with customers benefiting from this competition. EDC's share of the Canadian market is estimated at 50 per cent, and in the export market that share rises to 75 per cent. This disparity is clear evidence of EDC's dominance of the market and its unfair competitive position.

Nous croyons que vous avez les mêmes soucis que nous face à la rapidité des changements et des chocs subis par l'économie depuis l'achèvement de ce rapport, l'automne dernier, et que ses conclusions sont devenues quelque peu dépassées. Certes, le rapport de l'IFC indique très clairement que les inégalités dans le marché n'existent plus, et qu'EDC utilise les ressources des contribuables pour concurrencer activement le secteur privé. En fait, EDC mène une concurrence active au secteur privé et occupe 75 p. 100 du marché de l'assurance-crédit à l'exportation.

Depuis le dernier examen d'EDC, le marché de l'assurance-crédit au Canada a connu une croissance importante. Aujourd'hui, six assureurs solidement établis fournissent de l'assurance-crédit et des produits connexes. L'IFC note que cette croissance, jumelée à la part de marché décroissante d'EDC, constitue une preuve qu'EDC ne déséquilibre pas le marché. Cependant, IFC a oublié de mentionner que la majeure partie de la croissance est survenue après qu'EDC s'est retirée du marché de l'assurance-crédit interne, et que sa part du marché de l'assurance-crédit à l'exportation, qui se situe à 75 p. 100, est une preuve de son influence sur le marché.

IFC indique dans son rapport que la concurrence d'EDC est bénéfique en disant qu'une « plus grande concurrence avantage les exportateurs canadiens ». Certes, nous croyons aux bienfaits qu'engendre un marché concurrentiel, mais nous ne croyons pas que cette concurrence doit venir d'un gouvernement, étant donné que plusieurs assureurs privés se font déjà une concurrence active sur le marché, tout en servant efficacement les entreprises canadiennes.

À titre de société d'État, EDC bénéficie de plusieurs avantages par rapport à ses concurrents du secteur privé. En tant que corporation appuyée par le gouvernement, elle a accès à du capital à plus bas prix. Elle ne paie pas l'impôt sur les revenus des sociétés. Elle n'est pas régie par le BSIF et n'est assujettie à aucune limite en matière d'adéquation du capital. De plus, ses activités font l'objet de peu de restrictions et de contrôles. EDC n'est pas tenue de faire rapport de ses résultats provenant des opérations d'assurance. Il est donc impossible d'évaluer les profits générés.

Parce qu'elle est appuyée par le gouvernement, EDC est perçue plus favorablement par les banques, qui jouent un rôle clé dans l'achat d'assurance-crédit. Dans bien des cas, les clients assurés par EDC bénéficient de modalités plus favorables de la part de leur banque. De plus, de par sa taille, sa capitalisation et son absence d'imputabilité, EDC peut assumer des risques que le marché privé ne peut affronter. Bien que cela puisse être une chose souhaitable dans un contexte de politique publique, la capacité de couvrir des risques non assurables représente un avantage concurrentiel important pour EDC.

Les marchés mondiaux de l'assurance-crédit sont ouverts et transparents, et les clients bénéficient de cette concurrence. La part du marché canadien d'EDC est évaluée à 50 p. 100, mais pour le marché de l'exportation, cette part s'élève à 75 p. 100. Cette disparité est une preuve manifeste de la domination du marché par EDC et de la position concurrentielle injuste qu'elle occupe.

Both IFC and EDC argue that as EDC makes profits, it is self-financing. This argument is fundamentally flawed when you consider that EDC is exempt from income tax and, until 2007, did not return surplus funds to the taxpayer. If EDC were a taxable corporation, we estimate that the profits made would generate in excess of \$1.5 billion of revenues. The total dividend payout to date of \$600 million is, then, a poor return for taxpayers. EDC has recently been allocated additional capital of \$350 million. Our analysis also shows that EDC is significantly overcapitalized compared to other financial institutions.

EDC's administrative expenses seem to vary from year to year but consume, on average — if you look at the report from IFC, you will see this — 47 per cent of revenues. The industry average is generally 30 per cent, which suggests that EDC is less efficient than the private sector.

With regard to the exit of EDC from export credit insurance, it is important to note that this decision would only impact 6 per cent of EDC's total revenue base. This is only a small part of the overall EDC picture you are looking at.

EDC maintains that they complement the private sector and actively seek to increase private sector capacity through cooperation. Our experience is that the level of experience with EDC is actually extremely low. At this time, Euler Hermes Canada, the largest private credit insurer in Canada, has no arrangements with EDC. Instead of cooperation, I can cite several instances, as they are a regular occurrence, of EDC contacting the clients of private insurers to take these clients, even where a long-term relationship already exists. We are extremely disappointed that IFC did not explore this issue more thoroughly.

To conclude, I reiterate our concern and opposition to IFC's main recommendation that EDC's mandate remain unchanged. The facts presented to IFC by Euler Hermes Canada and other competitors reflect the reality of fundamental changes in the global economic environment over the last decade and call out for EDC to withdraw from the short-term credit insurance market.

Credit insurance is a global activity requiring sophisticated systems and truly global organizations to service clients wherever they trade. It is no accident that the three major players in this market are global companies present in over 50 countries. EDC does not meet this test of long-term market viability.

Honourable senators, EDC is understandably a source of national pride and can point to a proud legacy of serving national Canadian interests and exporters. We believe you have the opportunity to help chart the course for this century. We recommend that EDC refocus and redouble its efforts to help Canadian exporters find new markets and build capacity to further develop the skills and abilities of companies to trade

L'IFC, comme EDC, soutient que le fait qu'EDC fasse des profits lui permet de s'autofinancer et que cela est avantageux pour les contribuables. Cet argument est tout à fait faux, pour les raisons suivantes. EDC est exemptée d'impôt sur le revenu et, jusqu'à 2007, elle n'a retourné aucuns fonds excédentaires aux contribuables. Si EDC était une entreprise imposable, nous estimons que les profits réalisés produiraient des recettes fiscales de plus de 1,5 milliard de dollars. Le total des dividendes payés jusqu'à maintenant est de 600 millions de dollars, soit un rendement médiocre pour les contribuables. EDC a récemment reçu un apport supplémentaire de 350 millions de dollars de capital. Notre analyse montre qu'EDC est nettement surcapitalisée comparativement à d'autres institutions financières.

Les dépenses de fonctionnement d'EDC semblent varier d'une année à l'autre — c'est en tout cas ce qu'indique le rapport d'IFC — mais elles absorbent en moyenne 47 p. 100 des revenus. La moyenne pour l'industrie se situe à 30 p. 100, ce qui montre qu'EDC est moins efficace que le secteur privé.

En ce qui concerne le retrait d'EDC du marché de l'assurance-crédit à l'exportation, il est important de noter que cette décision affecterait seulement 6 p. 100 de la base totale des revenus d'EDC. Ce n'est donc qu'une petite partie de l'ensemble.

EDC soutient qu'elle peut être un complément du secteur privé et travailler activement pour augmenter la capacité du secteur privé grâce à la coopération. Selon notre expérience, le niveau de coopération avec EDC est en réalité extrêmement faible et, actuellement, Euler Hermes Canada n'a aucune entente avec EDC. Au contraire, je pourrais vous donner de nombreux exemples montrant qu'EDC a contacté les clients d'un assureur privé afin de les lui soutirer, même lorsqu'une relation de longue date existait déjà. Nous sommes extrêmement déçus que l'IFC n'ait pas étudié cette question plus à fond.

En guise de conclusion, j'aimerais réitérer notre opposition à la recommandation principale de l'IFC voulant que le mandat d'EDC demeure inchangé. Les faits présentés à IFC par Euler Hermes Canada et par nos autres concurrents reflètent la réalité des profonds changements qui ont affecté l'environnement économique mondial au cours de la dernière décennie, et qui militent en faveur du retrait d'EDC du marché de l'assurance-crédit à court terme.

L'assurance-crédit est une activité mondiale nécessitant des systèmes sophistiqués et des organisations à l'échelle mondiale, afin de servir les clients, peu importe où ils font des affaires. Ce n'est pas un hasard si les trois Grands du marché sont des sociétés mondiales présentes dans plus de 50 pays. EDC ne passe pas le test de la viabilité du marché à long terme.

Honorables sénateurs, EDC est naturellement une source de fierté nationale, car elle a su servir les intérêts du Canada et des exportateurs canadiens. Mais vous avez aujourd'hui l'occasion de redéfinir son parcours pour le siècle à venir. Nous recommandons qu'elle réoriente ses activités afin d'aider davantage les exportateurs canadiens à trouver de nouveaux marchés et à augmenter leurs capacités, et afin de mieux développer les

globally with the resources that will be unleashed due to its exit from the short-term credit insurance sphere.

In our opinion, the private sector has the capacity to support Canadian businesses. Where public policy requires that the capacity available be supplemented, this can be achieved through collaboration between the private and public sectors. We envisage cooperation that leverages the private market's efficiency and customer focus with EDC playing a role as a provider of capacity where required.

**Senator Corbin:** My question to the witness is to ask if he rejects completely the findings of the IFC report with respect to the export credit insurance business.

**Mr. Flanagan:** That is correct. We do disagree wholeheartedly with the findings of that report.

**Senator Corbin:** You made that plain, and it is not a bad idea to have it reiterated.

You allude to the lack of accountability, and you say that that lack of accountability allows EDC to underwrite risks that the private market cannot. Would you elaborate on that point, please?

**Mr. Flanagan:** There are a number of layers to this, and it is an interesting question. The first problem is complete lack of transparency with regard to EDC's credit insurance operation. If you look at all the other players in the market, we are all required to report to OSFI our figures, results and balance sheets.

EDC's results are all presented together in their report. There are figures in there on credit insurance, but it is difficult to break down how profitable the credit insurance operation is. If you look at the IFC report, there is almost nothing in there regarding the profitability of EDC.

There is one table of data about which we have some serious questions. It is impossible for anyone looking at EDC to say, "How much is the short-term export credit insurance part of it making a profit or not?" It goes to the question of whether EDC is self-financing or not, the true cost of what EDC is doing, and how to measure cost-benefit. We do not know what the loss ratio is, apart from what has recently appeared, and that looks unclear to me. We do not know how profitable or not EDC's business is.

What is the true cost to the taxpayer of EDC writing a risk that I will not write? The fact that EDC is in the market, the good and bad are together and you have a mixture, so you do not know the true costs of the strategic decisions regarding those difficult risks.

**Senator Corbin:** The other point you brought out quite clearly is the level of cooperation with EDC. Your company has no arrangements with EDC. Do other private firms have that?

**Mr. Flanagan:** Yes, some of them do.

aptitudes et compétences des entreprises à faire des affaires sur les marchés internationaux, grâce aux ressources qu'elle libérera si elle quitte le marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme.

À notre avis, le secteur privé a la capacité d'aider les entreprises canadiennes. Lorsque la politique du gouvernement exige que cette capacité soit renforcée, la collaboration entre les secteurs privés et publics a son rôle à jouer. Pour nous, la collaboration doit viser à accroître l'efficacité du marché privé, et EDC peut fournir ce surcroît de capacité, s'il y a lieu.

**Le sénateur Corbin :** J'aimerais demander au témoin s'il rejette complètement les conclusions du rapport d'IFC, en ce qui concerne l'assurance-crédit à l'exportation.

**M. Flanagan :** C'est exact. Nous sommes catégoriquement opposés aux conclusions de ce rapport.

**Le sénateur Corbin :** Votre exposé était clair, mais il n'est jamais inutile de répéter les choses.

Vous avez parlé de l'absence d'imputabilité, et que c'est pour cette raison qu'EDC prend des risques que le marché privé ne peut pas prendre. Pouvez-vous me donner des précisions?

**M. Flanagan :** Il y a plusieurs dimensions au problème, mais votre question est intéressante. Il y a tout d'abord l'absence complète de transparence en ce qui concerne les opérations d'assurance-crédit d'EDC. Toutes les autres sociétés qui opèrent dans ce secteur doivent soumettre des rapports au BSFI, avec des chiffres, des résultats et des bilans.

Les résultats d'EDC sont présentés tous ensemble dans le rapport annuel. On y trouve des chiffres sur l'assurance-crédit, mais il est difficile de les ventiler et de calculer le niveau de rentabilité des opérations d'assurance-crédit. Si vous regardez bien, le rapport d'IFC ne dit presque rien de la rentabilité d'EDC.

Il y a toutefois un tableau à l'égard duquel nous avons de sérieuses réserves. Quiconque examine la situation d'EDC ne peut absolument pas déterminer si les opérations d'assurance-crédit à l'exportation font des profits ou non. Cela nous ramène à la question de savoir si EDC s'autofinance ou pas, le vrai coût de ce qu'elle fait, et comment on peut mesurer la rentabilité de ses opérations. Des données ont récemment été publiées à ce sujet, mais elles ne sont pas claires, et on ne sait rien du coefficient de perte. Bref, nous ne savons pas dans quelle mesure les activités d'EDC sont rentables ou non.

Combien en coûte-t-il vraiment aux contribuables lorsqu'EDC assume un risque que je ne suis pas prêt à prendre? Chez EDC, toutes les opérations sont amalgamées, de sorte qu'il est impossible de savoir le coût réel des décisions stratégiques qui ont été prises en ce qui concerne ce type de risque.

**Le sénateur Corbin :** Vous avez également parlé, sans ambages, du niveau de collaboration que vous entretenez avec EDC. Vous nous avez dit que votre entreprise n'avait aucune entente avec EDC. Qu'en est-il des autres entreprises du secteur privé?

**M. Flanagan :** Certaines collaborent avec EDC.

**Senator Corbin:** How does one go about entering into that kind of a deal?

**Mr. Flanagan:** You might have a large deal where big risks are involved. Someone might want a particularly large risk, and we might say that that is a large amount of money on that risk and there might be a capacity issue. Then a broker might go to EDC to ask whether they want to help out. Sometimes EDC approaches us, if they have heard that we are not writing the cover on a particular company, and tells us they can help us. They might approach my client and offer the help to them. There is no standard way of doing it. It all happens ad hoc. There is no place where you can go and suggest that you work on a deal. Someone will suggest EDC, or EDC will come to you, but there is no system in place.

I have been in Canada since July 2007, and in all that time there has been no activity with regard to joint deals. It just does not happen. We are competitors, so we are, obviously, nervous of letting EDC into our deal because they might steal our client. It is difficult to be supportive and a competitor at the same time.

**Senator Corbin:** Since you disagree with some of the views and observations of the IFC review, have you taken any initiative to contact them in writing or otherwise to express your dissatisfaction, or is this your first opportunity to do so?

**Mr. Flanagan:** We did read the report with some disappointment. We did discuss what we should do, but we took the view that the report had been done, produced and was now out of the hands of the IFC. We did not think there was any great need to go back and argue point-for-point because we would just argue for the rest of the year. We decided to use this opportunity today. The points I am raising here are the key concerns that we have, and we will do the same when we go forward.

I will draft a similar paper later if I need to, but it has moved out of the hands of IFC now. We cannot go back and have that report rewritten, so we just have to accept it.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Good morning, Mr. Flanagan. Last week, your competitor Ian Miller, from Atradius, appeared before this committee. According to *Aon Benfield Market News*, Atradius was downgraded on March 6, 2009, by Standard and Poor's, and now has an A credit rating. If I am not mistaken, Euler Hermes Canada still has a Standard and Poor's AA credit rating, haven't you?

[English]

**Mr. Flanagan:** It is actually AA-minus.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Could you explain to us why Euler Hermes Canada seems to be in a better position than your immediate competitors, given the present economic situation?

**Le sénateur Corbin :** Comment fait-on pour conclure ce type d'entente?

**M. Flanagan :** Prenons le cas d'une transaction importante, comportant de gros risques. Après analyse, l'assureur conclut que le risque qui y est associé représente une somme considérable, et qu'il n'a peut-être pas la capacité suffisante. À ce moment-là, il peut dépêcher un courtier auprès d'EDC pour demander de l'aide. Inversement, il se peut qu'EDC nous contacte parce qu'elle a appris que nous n'étions pas prêts à assurer telle ou telle entreprise, et elle nous offre son aide. Il se peut aussi qu'EDC contacte directement mon client pour lui offrir de l'aide. Autrement dit, il n'y a pas qu'une seule façon de faire, c'est selon le cas. Il n'y a pas de dispositif spécial qui permette de faire savoir à EDC qu'on est sur telle affaire, ou qu'EDC est sur telle autre affaire.

Je suis au Canada depuis juillet 2007, et je n'ai jamais entendu parler de projets en commun avec EDC. Cela ne se fait pas. Nous sommes concurrents et, par conséquent, nous hésiterions beaucoup à faire participer EDC à quelque transaction que ce soit car nous aurions trop peur qu'elle nous vole notre client. Il est difficile de s'entraider et de se faire concurrence en même temps.

**Le sénateur Corbin :** Vous dites rejeter un certain nombre d'observations et de conclusions d'IFC; j'aimerais donc savoir si vous leur avez fait part de vos réserves, oralement ou par écrit, ou si c'est la première fois aujourd'hui que vous avez l'occasion de le faire.

**M. Flanagan :** Leur rapport nous a beaucoup déçus. Nous avons discuté des choses qu'il faudrait faire, mais nous avons compris qu'il était trop tard puisque le rapport était prêt et qu'il n'était même plus entre les mains d'IFC. Nous avons pensé qu'il ne servirait pas à grand-chose d'aller les rencontrer car on aurait pu discuter pendant des mois et des mois. Nous avons donc décidé de saisir l'occasion qui nous était offerte aujourd'hui. J'ai abordé, dans ma déclaration, les principaux problèmes qui nous préoccupent, et nous allons continuer de le faire.

Je suis prêt à rédiger un texte, s'il le faut, mais étant donné que le rapport d'IFC a été publié, il est trop tard, et nous devons l'accepter.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Bonjour, monsieur Flanagan. La semaine passée votre compétiteur Ian Miller de l'assurance crédit Atradius est venu témoigner devant notre comité. Selon *Aon Benfield Market News*, Atradius fut rétrogradée, le 6 mars 2009, par Standard & Poor's et a maintenant une cote de crédit A. Si je ne me trompe pas, Euler Hermes Canada a toujours une cote de crédit AA de Standard & Poor's. Est-ce que c'est exact?

[Traduction]

**M. Flanagan :** En fait, c'est AA-.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Pourriez-vous nous dire pourquoi Euler Hermes Canada semble se porter mieux dans la conjoncture économique actuelle que ses compétiteurs immédiats?

What are your revenues? According to the 2008 Legislative Review, the “Big 3” of global credit insurance dominate the global market, with an estimated share of 85 per cent of total short-term credit insurance; your company gets 36 per cent, Atradius, 31 per cent, and Coface, 19 per cent. Such a downgrading must necessarily have a considerable impact on the global market, doesn't it?

[English]

**Mr. Flanagan:** There are a number of questions there. The Euler Hermes group grade is AA-minus, and there are a number of reasons for that. Our result was slightly better than the Atradius result, although it must be said in this market credit insurers are having a very difficult time. My own group results are down considerably on the previous year. This is normal for credit insurance. We make money for five years and then a recession comes along and we lose money. That is the normal cycle.

Atradius had a high loss ratio last year, as we all did. They were particularly exposed to Spain because their parent company is Spanish. However, I would say that it still has an A grade; it is still a very strong grade and I do not think there is any doubt about the solvency of Atradius.

Euler Hermes is slightly bigger. We have a stronger group and a bigger balance sheet. We are also part of the Allianz group, the very large German multinational group, which has an AA grade as well. Being part of that large group gives us additional security. That is one of the main reasons.

You talked about market share. I think the impact on the global market of the leaders being downgraded will be minimal. The grade is important, there is no doubt about that, but an A is still an A. As you quite rightly said, there are plenty of other players in the market, so if someone feels uncomfortable they will just move to another credit insurer.

**Senator Dawson:** The minister yesterday used the expression that one of the reasons EDC is there is to protect Canadians and Canadian clients from usury rates of interest that are charged by the private sector. Without getting into the details of how much you do charge, what do you think of that comment? Do you find that the private insurers in Canada are that much different from EDC as far as their charge is concerned? Would you be able to cope with an increase?

The premiums at EDC have gone from \$92 million in 2000 to \$98 million in 2006, but their administrative expenses have gone from \$37 million to \$58 million. Could you be doing a good job in your world if you had similar results?

**Mr. Flanagan:** No, as I said earlier, I was quite surprised by that table in the IFC report. If you look at the expense ratio, it moves around quite a bit. It is 40, it is 45, it is 47, it is 60. I was listening yesterday and there was a comment about exchange rates having an impact on that ratio, but I think the quantum of the expenses looks to us very high. My cost ratio is 30 per cent, and that is the upper end of what it should be. With respect to the rest

Quelle est votre recette? J'aimerais aussi rappeler, d'après l'examen législatif de 2008, que les trois grands de l'assurance crédit mondiale dominent le marché mondial avec une part combinée de 85 p. 100 des rentrées de prime à court terme; pour votre compagnie c'est 36 p. 100, Atradius 31 p. 100 et Coface 19 p. 100. Une telle rétrogradation doit naturellement avoir un effet considérable sur le marché mondial, n'est-ce pas?

[Traduction]

**M. Flanagan :** Vous avez posé plusieurs questions. Le groupe Euler Hermes a une cote de crédit de AA-, et ce, pour plusieurs raisons. Nos résultats ont été légèrement supérieurs à ceux d'Atradius, mais il faut dire que, dans la conjoncture actuelle, les assureurs connaissent de graves difficultés. Nos résultats sont très inférieurs à ceux de l'an dernier. C'est un phénomène cyclique dans le domaine de l'assurance-crédit. Nous faisons des profits pendant cinq ans, puis une récession survient, et nous faisons des pertes. C'est le cycle normal.

Atradius a subi beaucoup de pertes l'an dernier, comme nous tous d'ailleurs, mais elle est particulièrement touchée par la conjoncture espagnole étant donné que la société mère est espagnole. Je vous ferai toutefois remarquer que cette société a toujours une cote de crédit A, et que sa solvabilité n'est, que je sache, nullement en cause.

Euler Hermes est une société un peu plus importante. Notre groupe est plus fort, et notre chiffre d'affaires, plus élevé. Nous faisons aussi partie du groupe Allianz, un très gros conglomérat multinational allemand, qui a lui aussi une cote AA. Le fait de faire partie de ce très gros groupe nous donne une sécurité supplémentaire. C'est là une des raisons principales.

Vous avez parlé de l'impact sur le marché mondial. À mon avis, une baisse de la cote de crédit n'aura qu'un impact minime. Certes, c'est un facteur important, mais une cote A est toujours une cote A. Comme vous l'avez très justement fait remarquer, il y a beaucoup d'autres acteurs sur le marché, et si quelqu'un a des hésitations, il ira tout simplement voir un autre assureur.

**Le sénateur Dawson :** Le ministre a dit hier que l'une des raisons d'être d'EDC est de protéger les Canadiens et les clients canadiens contre les taux d'intérêt usuraires que pratiquent les assureurs du secteur privé. Je ne vous demande pas quels sont vos tarifs, mais que pensez-vous de cette observation? Les tarifs des assureurs privés au Canada sont-ils très différents de ceux d'EDC? Pourriez-vous assumer une augmentation?

Chez EDC, les primes sont passées de 92 millions de dollars en 2000 à 98 millions en 2006, mais ses dépenses de fonctionnement ont grimpé de 37 à 58 millions de dollars. Si vous aviez des résultats semblables, vous en sortiriez-vous?

**M. Flanagan :** Non, comme je l'ai dit tout à l'heure, j'ai été très surpris quand j'ai vu ce tableau dans le rapport d'IFC. Vous savez, le ratio des dépenses fluctue beaucoup. Il peut être de 40, 45, 47, 60. Justement, j'ai entendu hier quelqu'un dire que les taux de change avaient un impact sur ce ratio. Quoi qu'il en soit, la proportion des dépenses de fonctionnement nous paraît ici très élevée. Dans mon entreprise, les coûts de fonctionnement

of my group, we are probably in the high 20s. A cost ratio of 40 per cent or anything above 35 per cent would not be acceptable.

You need to remember that the business is driven by its combined ratio; its loss ratio plus its cost ratio. Those two, added together, dictate the profit, and at 45 per cent it does not give much room to manoeuvre. That to me sounds high.

**Senator Dawson:** What about the rates?

**Mr. Flanagan:** That is an interesting one. If you talk to brokers in Canada, they will say that EDC is more expensive than the private sector. That is the standard market view and I think IFC have said that. That has not generally been my experience. I have competed with EDC a lot. I have seen them in most of the big deals. We are all more or less in the same ballpark. If EDC are writing a particularly difficult risk that no one else is writing, they will charge more premium probably because they can charge for the extra cover. I would say EDC's rates and our rates are generally in the same ballpark most of the time.

The variation between mine and EDC's is the same as between mine and the competition. Credit insurance is a very competitive market. There are a lot of brokers and it is very transparent, so prices are forced down.

**Senator Dawson:** I will send you the quote from yesterday so that you can answer in writing, if you would.

Do you believe we can find a way in which EDC would be subject to the same regulatory supervision by OSFI, as you are and as the banks and everyone else is?

**Mr. Flanagan:** Yes, I do not see why not. It is a separate type of business. It should be relatively easy to generate a separate revenue stream and a separate reporting line. It is only a question of de-consolidating the result. The key would be in the allocation of costs. We are back to that again. The big question you cannot answer is how much business is the credit insurance costing, because it is getting an allocation of the overall EDC pot of costs. That is the challenge, but that could be done.

In an earlier life, I was an accountant working in the oil industry and I spent a lot of my time allocating costs amongst various companies. It is complex but it is easily done. There is no reason why those figures cannot be split out.

It is interesting that in the IFC report we got no figures, and the consultant said that there were no figures available; that it was impossible to break them out. I find that surprising; as a finance guy, the first thing you do is look at your costs. I do not see why the credit insurance side cannot be set up as a separate organization, a separate reporting line, and judged accordingly.

représentent 30 p. 100, et j'estime que c'est un maximum. Je crois que, pour l'ensemble de mon groupe, nous nous situons un peu en dessous de 20 p. 100. À mon avis, tout ce qui dépasse 35 p. 100 est inacceptable.

Il ne faut pas oublier que l'indicateur clé pour une entreprise, c'est le ratio combiné de ses pertes et de ses dépenses. Ce sont ces deux éléments qui, une fois combinés, déterminent les profits. À 45 p. 100, il ne vous reste pas une grande marge de manœuvre. À mon avis, c'est trop élevé.

**Le sénateur Dawson :** Qu'en est-il des tarifs?

**M. Flanagan :** C'est une question intéressante. Si vous la posez à des courtiers au Canada, ils vous diront qu'EDC pratique des tarifs plus élevés que le secteur privé. Je crois qu'IFC le reconnaît dans son rapport. Pour ma part, ce n'est pas ce que j'ai constaté. J'ai très souvent fait concurrence à EDC, car elle était présente dans la plupart des grandes transactions. Nous pratiquons à peu près les mêmes tarifs. Si EDC est prête à assurer un risque que personne d'autre ne veut assurer, elle va certainement demander des primes supérieures en raison de l'importance du risque. À mon avis, les tarifs d'EDC sont assez semblables aux nôtres, la plupart du temps.

La différence entre mes tarifs et ceux d'EDC est la même qu'entre mes tarifs et ceux de la compétition. L'assurance-crédit est un marché très concurrentiel. Il y a beaucoup de courtiers et tout est très transparent, ce qui maintient les tarifs à la baisse.

**Le sénateur Dawson :** Je vous ferai parvenir cette remarque qui a été faite hier, pour que vous puissiez nous répondre par écrit, si vous le désirez.

Pensez-vous qu'il soit possible d'assujettir EDC aux contrôles du BSIF, au même titre que vous, les banques et bien d'autres?

**M. Flanagan :** Oui, je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas. C'est un secteur d'activité distinct, et il ne devrait pas être difficile d'avoir des chiffres et des rapports distincts. Il s'agit simplement de faire une ventilation du résultat global. Mais l'élément principal, c'est le calcul des coûts, et on en revient au même problème. La grande inconnue, c'est combien coûte l'assurance-crédit, parce que ce coût est intégré à l'ensemble des coûts d'EDC. C'est un problème, mais qui n'est pas insurmontable.

J'ai exercé jadis le métier de comptable dans l'industrie pétrolière, et je passais une bonne partie de mon temps à répartir les coûts entre les diverses entreprises. C'est complexe, mais c'est faisable. Il n'y a aucune raison pour qu'on ne puisse pas ventiler tous ces chiffres.

Il est curieux que le rapport d'IFC ne contienne aucun chiffre, et que le consultant nous ait dit qu'en l'absence de chiffres disponibles, il lui était impossible de les ventiler. Je trouve cela surprenant. Quand on travaille dans les finances, la première chose qu'on regarde, ce sont les coûts. Je ne vois pas pourquoi le secteur assurance-crédit d'EDC ne pourrait pas constituer une organisation distincte, qui soumettrait des rapports distincts et qui serait jugée en conséquence.

**Senator Andreychuk:** As I read your submission, you are indicating that you think that EDC should withdraw from the short-term export credit insurance market, and you say that the impact on EDC would only be 6 per cent of its overall business. I have a few questions flowing out of that. You have been in business in Canada for quite some time. Has your business expanded? Why are you zeroing in only on the short-term export credit insurance market?

**Mr. Flanagan:** Euler Hermes has been in Canada since 1928 in various forms. I will not go back that far. However, over that time our business has gradually grown, primarily in the domestic market. What is really interesting is that since EDC exited the domestic market — because EDC used to trade in the domestic market — the premium earned in Euler Hermes Canada has gone up by 87 per cent. EDC came out of the domestic market, the private sector came in and competed, and we grew our market share. We now are more or less penetrated into the market and we cannot go anywhere else.

Trade, generally now, is no longer domestic and export. That is a very old-fashioned way of thinking about things. All companies export. For us to offer a service to our clients, we need to offer export as well, which is what we do as a group, globally. The reason we do not, and that we have a problem with EDC, is that they are in the market with 75 per cent of that market. It is difficult for us to grow our business with a player of that size who does not need to play by the same rules as we do. They do not have shareholders, they do not have people looking over their shoulder, and they do not have re-insurers. Basically, they have all the money they need and they trade away. Therefore it is very difficult to compete against someone who is not playing by the same rules.

**Senator Andreychuk:** You go on in your statement to say that you think they should exit and that the businesses that are competing for that market — I presume you will say that it is still a competitive market and not an exclusive market, and that you can fill that market. But then you make the comment that you would still need to cooperate with some of the public sectors, if I am reading you correctly. Which public sectors would you then need to cooperate with? Would it be EDC again? They are always the backup, is that what you are saying?

**Mr. Flanagan:** Let me clarify that. I worked in the U.K. for 16 years in credit insurance, and the way it works in Europe is that 95 per cent of the insurance cover in this market is written by private insurers. This is one of the debates, and I have been watching this debate. People have been going around in circles on this issue. I have a very simple take on it, which is that some risks are uninsurable. Anyone who is in the insurance business will tell you that some risks are just bad. If you want to ship \$500,000 worth of PCs to a company in — pick a country, Nigeria, China, wherever — which you have never heard of, you have never met, that is high risk. I will say to someone who wants to ship on open credit to Nigeria today, I will say no, I am not covering that. That is accepted everywhere in the world.

**Le sénateur Andreychuk :** Dans votre déclaration, vous dites qu'EDC devrait se retirer du marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme, et que cela n'aurait qu'un impact de 6 p. 100 sur son chiffre d'affaires global. J'aimerais vous poser quelques questions à ce sujet. Votre entreprise est établie au Canada depuis un certain temps. S'est-elle développée? Pourquoi ne parlez-vous que du marché de l'assurance-crédit à l'exportation à court terme?

**M. Flanagan :** Euler Hermes est établie au Canada depuis 1928, mais son organisation a évolué. Je ne m'attarderai pas là-dessus. Avec le temps, nos affaires se sont peu à peu développées, surtout sur le marché intérieur. Il est intéressant de constater que, depuis qu'EDC s'est retirée du marché intérieur — car il ne faut pas oublier qu'elle était jadis présente sur ce marché —, les primes que reçoit Euler Hermes Canada ont augmenté de 87 p. 100. Autrement dit, quand EDC s'est retirée du marché intérieur, le secteur privé s'y est implanté, s'y est livré concurrence, et notre part de marché a augmenté.

Aujourd'hui, dans notre secteur, on ne sépare plus le marché intérieur et le marché à l'exportation. C'est une vieille façon de voir les choses. Toutes les entreprises exportent. Quand on offre un service à nos clients, il faut aussi offrir ce service pour les exportations, et c'est ce que nous faisons, comme nos concurrents, au niveau international. Le problème que nous avons avec EDC, c'est que cette société représente 75 p. 100 de ce marché. Il est donc difficile, pour nous, de développer nos activités face à un concurrent de cette taille qui, de surcroît, n'est pas assujéti aux mêmes règles que nous. EDC n'a pas d'actionnaires, n'a personne qui surveille tout ce qu'elle fait, n'a pas de réassureurs. Il est donc très difficile de faire concurrence à une société qui n'est pas assujéti aux mêmes règles.

**Le sénateur Andreychuk :** Vous dites, plus loin dans votre déclaration, qu'EDC devrait se retirer de ce marché, et que les entreprises qui se font concurrence — car je suppose que c'est toujours un marché concurrentiel, et non pas exclusif — vont pouvoir prendre sa place. Vous ajoutez toutefois, si j'ai bien compris, que vous auriez quand même encore besoin de collaborer avec certains organismes des secteurs publics. De quels secteurs publics voulez-vous parler? Serait-ce encore EDC? Pensez-vous qu'EDC devrait être encore là, au cas où?

**M. Flanagan :** Permettez-moi de préciser ma pensée. Pendant 16 ans, j'ai travaillé au Royaume-Uni dans l'assurance-crédit, et je peux vous dire qu'en Europe, 95 p. 100 de ce type d'assurance provient d'assureurs privés. La discussion en revient toujours au même problème, mais ma position est très simple : il y a des risques qui ne sont pas assurables. N'importe qui dans le secteur de l'assurance peut vous dire qu'il y a des risques qui sont foncièrement mauvais. Si vous voulez expédier un lot d'ordinateurs d'une valeur de 500 000 dollars à une entreprise dont vous n'avez jamais entendu parler au Nigéria, en Chine ou ailleurs, par exemple, cela représente un risque élevé. Si, aujourd'hui, quelqu'un me demande de l'assurance-crédit pour expédier des produits au Nigéria, je dirai que je ne couvre pas ce genre de risque. C'est ce qu'on fait partout dans le monde.

If the government believes that, for the good of Canadian exporters, someone should pick up that risk, that, to me, is not a business issue but a government strategic issue. That is what happens in the U.K.

When the U.K. privatized the ECGD — the EDC equivalent, which they privatized in the 1990s — the government pulled out of the market completely but said it would set up an emergency re-insurance arrangement if anyone needed it. However, that was never called upon in the 16 years that I was there.

I believe the key is that if there are risks that the government thinks should be covered, long-term capital goods, for example, the private market probably cannot cover that at a reasonable price, then the government might decide, for strategic reasons, that they will cover that risk. There is nothing wrong with that. Every market in the world does that. If the private market looks at the risk and assesses it as uninsurable, and for public policy reasons the government decides that this risk should be insured, that is where EDC would come in. If Bombardier are selling 20 airliners, then that is the kind of thing the government should be doing. It is down to the government to decide where they draw that line.

In Europe, the governments do not generally step in. The market seems to survive with just the credit insurers. However, some risks are uninsurable. If you cannot get credit insurance, you do something else. It does not stop exports.

The question is, what is an uninsurable risk and how much of that uninsurable risk does the government believe is a case for covering, and that goes back to transparency. If the government says it will cover all of the risk, then as a taxpayer I want to know what that is costing me in terms of payments for claims, and how many jobs, and what is the cost benefit. We are not saying we need the government there. We are saying that if the government wants to be there, we will be happy to work with them. It is a complicated system.

**Senator Andreychuk:** I am trying to understand. You are saying that you should be in the market and, if there is a risk, the government should come in. EDC is saying the opposite, that they need more flexibility to help those exporters more quickly and that it is competitive. We have a disagreement there.

There is a change to EDC coming up in two years. Were you consulted about the changes that are coming in Bill C-10, and what was your position on that?

**Mr. Flanagan:** I listened to the reports in the press, like everyone else, so it came as a shock to me, and everyone in my company, because I thought that EDC was coming back into the domestic market, and then people started to worry about their jobs. It was only later that we had contact and a meeting and discussed these changes. We were involved very quickly, but it was news to me. It is an interesting point.

Si le gouvernement estime que, dans l'intérêt des exportateurs canadiens, quelqu'un doit assumer ce risque, ce n'est plus, à mon avis, une décision commerciale mais plutôt une décision politique. C'est ce qui se passe au Royaume-Uni.

Lorsque ce pays a privatisé l'ECGD, qui est l'équivalent d'EDC, dans les années 1990, le gouvernement s'est complètement retiré du marché mais a annoncé qu'il mettait en place un dispositif de réassurance d'urgence, au cas où. Pendant les 16 années que j'y ai passées, personne n'a jamais eu à utiliser ce dispositif.

L'essentiel c'est que, si le gouvernement juge nécessaire, pour des raisons stratégiques, de couvrir certains risques, par exemple des biens d'équipement à long terme, à ce moment-là, qu'il le fasse. Je n'ai pas de problème avec ça. Ça se fait dans n'importe quel marché au monde. Si le secteur privé juge le risque trop élevé, le gouvernement peut décider, pour des raisons stratégiques, de couvrir quand même ce risque, et c'est là qu'EDC aurait un rôle à jouer. Si Bombardier veut assurer un contrat de vente de 20 avions, le gouvernement pourrait envisager d'assumer ce risque. C'est au gouvernement de décider à partir de quel moment il doit intervenir.

En Europe, les gouvernements n'interviennent généralement pas. Le marché semble se maintenir rien qu'avec les assureurs privés. Il y a toutefois des risques qui ne sont pas assurables, et si vous ne réussissez pas à obtenir de l'assurance-crédit, vous faites autre chose. Ça n'empêche pas les exportations de continuer.

La question est plutôt de définir ce qu'est un risque non assurable et quelle partie de ce risque non assurable le gouvernement devrait couvrir. On en revient à la question de la transparence. Si le gouvernement est prêt à couvrir la totalité du risque, j'ai le droit de savoir, en tant que contribuable, combien il va m'en coûter en ce qui concerne les réclamations, le nombre d'emplois, la rentabilité du projet, et cetera. Nous ne disons pas que nous avons absolument besoin du gouvernement dans ce secteur, mais s'il veut y être présent, nous serons ravis de collaborer avec lui. C'est un système compliqué.

**Le sénateur Andreychuk :** J'essaie de comprendre. Vous dites que le secteur privé devrait occuper le marché, mais que s'il y a un risque, le gouvernement devrait intervenir. EDC dit exactement le contraire en réclamant plus de flexibilité pour pouvoir aider plus rapidement les exportateurs et pour être compétitive. Il y a donc un désaccord.

Le rôle d'EDC va être modifié dans deux ans. Avez-vous été consulté sur les changements prévus à ce sujet dans le projet de loi C-10, et qu'en pensez-vous?

**M. Flanagan :** J'ai écouté les reportages dans les médias, comme tout le monde, et j'étais sidéré, comme tous mes collègues. Je croyais qu'EDC revenait sur le marché intérieur, et les gens ont commencé à s'inquiéter pour leur emploi. Ce n'est que plus tard que nous avons été invités à discuter de ces changements, et nous avons participé aux discussions. Mais c'était la première fois que j'en entendais parler. C'est une question intéressante.

I know we are pushed for time, but if you think about the model being proposed now, and I know you discussed it yesterday, the government wants to put additional capacity into the domestic market. EDC is doing that by re-insuring the private market. That is exactly the model I referred to there. The government feels right now that they need to put in more capacity. They come to the private sector, and we are the conduit for that sort of action. We are already set up to do it. We do it. In two years time, if the government wants to back out, they do.

**Senator Andreychuk:** Do you support this?

**Mr. Flanagan:** Yes. It is a model you could apply to export credit insurance just as easily.

**Senator Grafstein:** This has been a very lucid presentation. You heard the minister yesterday explain that the new powers of the EDC will now not only be related to export but also to the domestic market place. His explanation, as I recall it, and I hope I am not quoting out of context, is that it will just be a little bit, not very much, but most of it will be going to the export market. Are you in the domestic marketplace?

**Mr. Flanagan:** Yes, we are in the domestic and export marketplace.

**Senator Grafstein:** What is your position with respect to the latest new powers being granted to EDC with respect to the domestic marketplace?

**Mr. Flanagan:** We were initially concerned. We were worried that it would be a re-entry of EDC into the domestic market, which would be extremely damaging for my business. We have come up with an arrangement whereby EDC acts as a re-insurer, so they will be putting capacity in, to give that capacity to the market, and EDC will be in the background.

**Senator Grafstein:** How do you know that?

**Mr. Flanagan:** We have had meetings with EDC.

**Senator Grafstein:** That is not what the legislation says.

**Mr. Flanagan:** We have been having conceptual thoughts of how it would work, and that is how we think it would work. The legislation is designed to put credit capacity into the domestic market, and gives EDC the power to do that.

**Senator Grafstein:** Yes.

**Mr. Flanagan:** How EDC uses that power is open to EDC and, quite rightly, they are using the private market to do that. We will have a system ready to go probably before the end of this month. If you have to do that from scratch at EDC, you would be talking about months, so it was the right decision to get the money to the market quickly. I have no problem with that.

**Senator Grafstein:** Can you tell me the size of the capital you deploy in our marketplace with respect to short-term credit? Let us talk about numbers for a moment.

Je sais que notre temps est limité et que vous en avez déjà discuté hier, mais dans le modèle proposé, le gouvernement veut accroître la capacité du marché intérieur. C'est ce que fait EDC en réassurant le secteur privé. C'est exactement le modèle dont je parlais tout à l'heure : si le gouvernement estime, comme il le fait aujourd'hui, qu'il faut accroître la capacité du marché intérieur, il s'adresse au secteur privé et nous servons de vecteur, en quelque sorte. Nous sommes déjà équipés pour le faire, et nous le faisons. Si, dans deux ans, le gouvernement veut se retirer, il pourra le faire.

**Le sénateur Andreychuk :** Êtes-vous favorable à ce modèle?

**M. Flanagan :** Oui, c'est un modèle qu'on peut appliquer très facilement à l'assurance-crédit à l'exportation.

**Le sénateur Grafstein :** Vous nous avez fait un exposé très réaliste. Vous avez entendu le ministre déclarer, hier, que les nouveaux pouvoirs d'EDC s'appliqueront non seulement aux exportations mais aussi au marché intérieur. Si je me souviens bien, et je ne voudrais pas le citer hors contexte, ce sera très limité, mais l'essentiel concernera le marché des exportations. Êtes-vous présents sur le marché intérieur?

**M. Flanagan :** Oui, sur le marché intérieur et sur le marché à l'exportation.

**Le sénateur Grafstein :** Que pensez-vous des nouveaux pouvoirs qui seront conférés à EDC en ce qui concerne le marché intérieur?

**M. Flanagan :** Au début, cela nous a préoccupés car nous pensions que cela signifiait un retour d'EDC sur le marché intérieur, ce qui serait extrêmement négatif pour mon entreprise. Mais nous avons trouvé un arrangement selon lequel EDC jouera le rôle de réassureur, si bien que cela donne une capacité supplémentaire au marché et EDC sera là en arrière-plan.

**Le sénateur Grafstein :** Comment le savez-vous?

**M. Flanagan :** Nous avons rencontré des représentants d'EDC.

**Le sénateur Grafstein :** Ce n'est pas ce que dit le projet de loi.

**M. Flanagan :** Nous avons réfléchi à la façon dont cela pourrait marcher, et c'est ce que nous proposons. Le projet de loi vise à accroître la capacité du crédit sur le marché intérieur, et il donne à EDC le pouvoir de le faire.

**Le sénateur Grafstein :** Oui.

**M. Flanagan :** Maintenant, c'est à EDC de décider comment elle va utiliser ce pouvoir et, à juste titre d'ailleurs, elle va se servir du secteur privé pour cela. Nous devrions avoir un mécanisme en place d'ici à la fin du mois. S'il avait fallu partir de zéro, il aurait fallu des mois. C'est donc une bonne décision d'acheminer rapidement les capitaux sur le marché. Cela ne me pose aucun problème.

**Le sénateur Grafstein :** Pouvez-vous me donner une idée du volume de capitaux que vous déployez sur notre marché en ce qui concerne le crédit à court terme? Parlons chiffres pendant quelques instants.

**Mr. Flanagan:** I write premium of about \$40 million Canadian every year. I have insurance limits in place of slightly less than \$10 billion Canadian, and 55 per cent of that risk is Canadian risk, and the balance is risk overseas, so for Canadian exporters overseas. I do not have a balance sheet as such because I am a branch of my U.S. parent.

**Senator Grafstein:** What would be the size of the total capital deployed by the private sector in the business here? What percentage of the marketplace do you represent?

**Mr. Flanagan:** I am the biggest. Of the private companies, I probably have 25 per cent. I would say Atradius and Coface probably have another 25. It is difficult to say.

**Senator Grafstein:** It could be \$25 billion in the private sector.

**Mr. Flanagan:** I do not know the figures of my competitors.

**Senator Grafstein:** It would be useful for you to give us a sense of what we are talking about, in money terms.

**Mr. Flanagan:** Yes.

**Senator Grafstein:** I am not big on econometrics without numbers. Principles are good, but dollars are better. We can then more properly assess the risk-rewards with respect to the money deployed by the taxpayer and the money that you deployed. It would be helpful to us. We come to meeting after meeting here, and we get general principles, but we are talking about taxpayers' dollars here.

**The Deputy Chair:** Do you have a question?

**Senator Grafstein:** What is the size of the short-term credit market, and how do you define short-term credit?

**Mr. Flanagan:** Short-term credit is generally where the credit terms are a year. Anything above a year starts to get into long-term. We can go as far as two years, and the official definition is two years' credit.

**Senator Grafstein:** Two years or less?

**Mr. Flanagan:** Two years or less, but most trade is 180 days, which is probably what most people use.

**Senator Grafstein:** Can you give us some analysis of where your costs were cheaper than the government's costs in terms of the consumer and where you lost the business because they wanted to deal with the better credit of the EDC? I understand. I would assume a person in business would, at one time, not look at insurance liquidity, but now I think it is incumbent upon a good business person to look at liquidity and the credit rating of the companies.

**Mr. Flanagan:** Generally, as I mentioned earlier, for most of the last five years the private market has been, in most cases, cheaper than EDC, and the IFC report does say this, but it also

**M. Flanagan :** Chaque année, je reçois environ 40 millions de dollars canadiens de primes. J'assure jusqu'à concurrence d'un peu moins de 10 milliards de dollars canadiens, dont 55 p. 100 sont des risques canadiens, le reste étant des risques étrangers, c'est-à-dire des exportateurs canadiens à l'étranger. Je n'ai pas un bilan détaillé car je suis une filiale de la maison mère, aux États-Unis.

**Le sénateur Grafstein :** Quel est le volume total des capitaux déployés par le secteur privé dans ce secteur d'activité, ici, au Canada? Quel pourcentage du marché représentez-vous?

**M. Flanagan :** Je suis le plus gros. Parmi les entreprises privées, je représente à peu près 25 p. 100, et je suppose qu'Atradius et Coface en représentent également 25 p. 100. C'est difficile à dire.

**Le sénateur Grafstein :** Peut-on parler de 25 milliards de dollars pour le secteur privé?

**M. Flanagan :** Je ne connais pas les chiffres de mes concurrents.

**Le sénateur Grafstein :** Il serait utile que nous ayons une idée, un ordre de grandeur des capitaux que le marché représente.

**M. Flanagan :** Oui.

**Le sénateur Grafstein :** Je ne suis pas très fort en économétrie si je ne dispose pas de chiffres. Les principes, c'est bien, mais les dollars, c'est encore mieux. Si nous avions ces chiffres, nous serions mieux en mesure d'évaluer les risques par rapport aux capitaux investis par le contribuable et par rapport aux capitaux investis par vous. Réunion après réunion, on entend parler de grands principes, mais c'est de l'argent du contribuable qu'il s'agit.

**Le vice-président :** Avez-vous une question?

**Le sénateur Grafstein :** Quelle est la taille du marché de l'assurance-crédit à court terme, et comment définissez-vous le crédit à court terme?

**M. Flanagan :** Le crédit à court terme est généralement d'une durée d'un an. Au-delà d'un an, on commence à parler de crédit à long terme. On peut aller jusqu'à deux ans, et la définition officielle est un crédit de deux ans.

**Le sénateur Grafstein :** Deux ans ou moins?

**M. Flanagan :** Deux ans ou moins, mais la plupart des transactions sont sur 180 jours, c'est le terme le plus courant.

**Le sénateur Grafstein :** Pourriez-vous nous dire dans quels secteurs vos coûts sont moins élevés, pour le consommateur, que ceux du gouvernement, et nous donner des exemples de situations dans lesquelles vous avez perdu des contrats parce que les clients préféreraient être assurés par EDC? Cela n'a peut-être pas été toujours le cas, mais il me semble qu'aujourd'hui, un homme d'affaires doit être prudent et tenir compte des liquidités et de la cote de crédit des entreprises.

**M. Flanagan :** Comme je l'ai déjà dit, depuis cinq ans, le marché privé a presque toujours été moins cher qu'EDC; c'est ce que dit le rapport d'IFC, mais il ajoute que cela n'a pas toujours

goes on to say that it was not so in every case. When I am competing with EDC, if it is a particularly good bit of business, they will drop their rates to win.

**Senator Grafstein:** Why do you lose?

**Mr. Flanagan:** There are two reasons. One is their attitude for risk.

**Senator Grafstein:** Who are they?

**Mr. Flanagan:** EDC's attitude to risk. EDC can write risks that I will not write, going back to my simple case. Credit insurance is sold on price and cover, and cover is often more important than price. If you can get all the cover you need, you will go with the insurer who gives you the most cover. EDC are more aggressive because they have no shareholders. They have a big balance sheet. They are not as commercial. The private market will have a similar position on risks. We all do similar metrics; we all have the same models and we all come to more or less the same conclusions. Often, the private market is saying, "No, we cannot do that," and EDC will come along and say, "Yes, I can do that." That happens all the time. Of all the business I lose in a year, typically half of that business goes to EDC. I continuously lose business to EDC, primarily on their risk underwriting.

**The Deputy Chair:** I will now call on Senator Peterson and then we will proceed with the next witness. I do not mean to cut people off, but we have a busy timetable here.

**Senator Peterson:** Do you write political risk insurance?

**Mr. Flanagan:** It is included as part of normal export insurance, yes, so as part of the product, political risk is covered. You get to ship your goods, and if there is a political risk, we will cover it.

**Senator Peterson:** Do you have any limits on the size of the policy you write?

**Mr. Flanagan:** The size of the risks?

**Senator Peterson:** Yes.

**Mr. Flanagan:** Theoretically, no. Every risk we write has a limit because we look at it and say we will do X or Y, but we have no overall limit. Every policy is different. It depends on what our client wants. We will set a maximum liability for the policy that will cover their four biggest accounts, so there are no limits. The limit is often set by the price.

**Senator Peterson:** EDC writes a lot of political risk. That must get them in the door, and then they need the low-hanging fruit, which is this short-term credit, to offset the higher risk?

été le cas. Si je suis en concurrence avec EDC et que la transaction est particulièrement importante, je sais qu'elle va baisser ses tarifs pour remporter le contrat.

**Le sénateur Grafstein :** Pourquoi perdez-vous le contrat?

**M. Flanagan :** Pour deux raisons, l'une étant leur attitude face au risque.

**Le sénateur Grafstein :** L'attitude de qui?

**M. Flanagan :** Je parle d'EDC. Elle peut assumer des risques que je ne peux pas assumer, c'est aussi simple que ça. Un contrat d'assurance-crédit se gagne sur deux points : le tarif et la couverture, et souvent, la couverture est plus importante que le tarif. Autrement dit, si un assureur vous donne toute la couverture dont vous avez besoin, c'est à lui que vous allez vous adresser. EDC est plus audacieuse parce qu'elle n'a pas d'actionnaires. Elle a un gros chiffre d'affaires. Ce n'est pas une entreprise vraiment commerciale. Dans le secteur privé, nous avons tous à peu près la même position face au risque. Nous faisons les mêmes calculs, à partir des mêmes modèles, et nous en arrivons donc plus ou moins aux mêmes conclusions. Souvent, le secteur privé va dire qu'il ne peut pas assumer tel ou tel risque, alors qu'EDC va dire qu'elle peut le faire. Cela arrive tout le temps. De tous les contrats que je perds dans une année, il y en a généralement la moitié qui vont à EDC. Je perds constamment des contrats au profit d'EDC, et c'est presque toujours pour de la réassurance de risques.

**Le vice-président :** Je vais maintenant donner la parole au sénateur Peterson, avant de passer au témoin suivant. Je ne voudrais pas vous empêcher de parler, mais nous avons un ordre du jour très chargé.

**Le sénateur Peterson :** Assurez-vous les risques politiques?

**M. Flanagan :** Cela fait partie des contrats d'assurance à l'exportation, en effet; autrement dit, lorsqu'on assure un produit, on couvre aussi le risque politique. Donc, si vous voulez exporter des produits et que cela comporte un risque politique, nous le couvrons.

**Le sénateur Peterson :** Avez-vous des plafonds pour vos contrats d'assurance?

**M. Flanagan :** Des plafonds pour les risques?

**Le sénateur Peterson :** Oui.

**M. Flanagan :** En théorie, non. Mais quand nous évaluons un risque, nous fixons une limite à ce que nous assurons. Chaque police est différente. Tout dépend de ce que veut le client. Nous fixons une responsabilité maximum qui couvre les quatre principaux comptes, donc il n'y a pas de limite. La limite est souvent fonction du prix.

**Le sénateur Peterson :** EDC assure beaucoup de risques politiques. C'est sans doute cela qui lui fait décrocher des contrats, et ensuite, elle prend ce qui est le plus facile, c'est-à-dire le crédit à court terme, pour compenser les risques plus élevés. C'est bien?

**Mr. Flanagan:** That is the argument. I understand that, but my feeling on that is that you are not seeing the true cost there. Eighty per cent of what EDC does, I do. We are talking about a small percentage of the things they do that I cannot do. However, by putting it all together, in one whole lot, you are not seeing what the true cost of that risk is. We should not lose sight of what the true cost of writing that risk is. In the final analysis, EDC's role is to support exports. How do you know it is doing that successfully if you do not know what the cost or benefit is? Right now, the credit insurance is in with everything else, everything looks profitable, and they do not ask for money from the taxpayer. That is like paying the minimum charge on your credit card every month. It does not mean you are clear. You need some transparency.

**The Deputy Chair:** Your presentation has been very instructive, Mr. Flanagan. On behalf of the committee, I thank you for appearing.

We now have before us Mr. Avrim Lazar, President and CEO of the Forest Products Association of Canada, who has appeared before the committee on various occasions when we were dealing with softwood lumber, if I remember.

Mr. Lazar, you know the usual procedure. You make the presentation and then we will have questions from the senators. Do you have a text?

**Avrim Lazar, President and CEO, Forest Products Association of Canada:** No, I have what Ms. Morgan said I should know before I speak.

Thank you very much for inviting us. This is timely. Certainly, when the schedule for reviewing the EDC legislation was set, no one knew quite how timely this would be.

As you are all aware, the Canadian forest industry is suffering under markets that are now lower than they have ever been. Not only has demand plummeted, but most of our customers are destocking, basically selling off what they have in stock, because they cannot get access to credit to buy more. That is causing a vicious cycle of falling prices leading to falling prices.

As you all know, it was a failure of the credit system that led the global economy into this recession. It might not have been the thing that pushed down the deck of cards but it certainly is the deck of cards that fell. As I am certain many of you are aware, credit is a necessary precondition for business working. Credit is like oxygen. You can be competitive, brilliant, have great markets and good profit margins. If you cannot get credit, if you cannot renew credit, if your suppliers cannot get credit, if your customers cannot get credit, business does not happen. Even the strongest athletes turn blue when there is no oxygen. This is absolutely vital.

**M. Flanagan :** C'est ce que dit EDC, et je comprends, mais vous ne savez pas exactement ce qu'il en coûte. Quatre-vingt pour cent de ce que fait EDC, je le fais aussi. On parle donc d'un petit pourcentage de choses qu'elle fait et que je ne peux pas faire. Mais si tous les chiffres sont amalgamés, vous ne pouvez pas savoir ce qu'il lui en coûte d'assurer ce risque élevé. Nous devrions nous intéresser au coût réel que représente l'assurance d'un risque politique. Au final, le rôle d'EDC est d'encourager les exportations. Comment pouvez-vous déterminer qu'elle s'acquitte efficacement de son rôle si vous ne connaissez pas le coût ou les retombées positives de cette activité? À l'heure actuelle, les chiffres de l'assurance-crédit sont mélangés avec tout le reste, si bien que tout paraît rentable, et EDC ne réclame pas d'argent au contribuable. C'est comme lorsque vous payez les frais minimums chaque mois sur votre carte de crédit : cela ne signifie pas que vous avez payé ce que vous devez. Il faut de la transparence.

**Le vice-président :** Votre témoignage a été très instructif, monsieur Flanagan. Au nom de tous les membres du comité, j'aimerais vous remercier d'avoir comparu devant nous.

Nous accueillons maintenant M. Avrim Lazar, président et chef de la direction de l'Association des produits forestiers du Canada. M. Lazar a déjà comparu devant notre comité lorsque que nous examinions la question du bois d'œuvre, si je me souviens bien.

Monsieur Lazar, vous connaissez la procédure. Vous faites votre déclaration et, ensuite, les sénateurs vous posent des questions. Avez-vous un texte?

**Avrim Lazar, président et chef de la direction, Association des produits forestiers du Canada :** Non, simplement les quelques données que Mme Morgan a dit que je devrais savoir avant de prendre la parole.

Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous. Le moment est particulièrement bien choisi, même si personne n'aurait pu le deviner au moment où le calendrier a été fixé pour les examens de la loi sur EDC.

Comme vous le savez, l'industrie forestière canadienne est directement touchée par des cours qui n'ont jamais été aussi bas en ce moment. Non seulement la demande a chuté, mais la plupart de nos clients font des compressions de stocks, c'est-à-dire qu'ils bradent les stocks qui leur restent car ils ne peuvent pas obtenir du crédit pour en acheter d'autres. Cela entraîne les prix dans une spirale descendante.

Comme vous le savez tous, c'est un dysfonctionnement du système de crédit qui est à l'origine de cette récession mondiale. Ce n'est peut-être pas ce qui a fait s'effondrer le château de cartes, mais c'est tout le système qui était un château de cartes. Comme vous le savez, le crédit est une condition essentielle pour faire des affaires. Le crédit, c'est comme l'oxygène. Vous avez beau être brillant et compétitif, avoir de grands marchés et de belles marges de profit, si vous n'avez pas de crédit, si vous ne pouvez pas le renouveler, si vos fournisseurs ne peuvent pas avoir de crédit, si vos clients ne peuvent pas avoir de crédit, alors l'activité

The single, clearest priority for all of Canadian industry and business, in terms of government action to support the recovery, is to find ways to put more credit oxygen into the system. Traditionally, EDC's niche has been to step in where the private suppliers of credit are not servicing business with a special sensitivity to the export nature of our economy. We have always been impressed with the quality of the work and the contribution they make.

At this time, when it is not business as usual, we are glad to hear the government has announced an extension to their powers. They need higher spending limits, broader authorities, and a broadening of their capacity to include, perhaps, financing for domestic merger acquisition activities of Canadian companies where the impact would be increased exports, and perhaps financing imports that are critical to exports.

As an example, if we were to buy a new paper machine that would make us more competitive for exporting the paper, because most of our paper is exported, having access to credit to retool to be able to export would be useful.

Of course, EDC could finance projects that are not necessarily tangibly linked to specific exports, but where it could be established that the net result would be an increase in exports. In a country that fundamentally lives off exports, if you take our non-government GDP away, more than half of what we do, how we earn a living and sustain Canadian well-being is through selling stuff outside the country. If you take that into account, anything that better finances our ability to be competitive will be useful.

Let me underline again, in the past there were private credit markets that stepped in but now we find that even when you have a normal line of credit, it is often not able to be renewed. The creditor is not available. The cost of borrowing money, the cost of credit has shot way up and we are in a very thin oxygen situation. Canadian business needs EDC and their sister organizations to pump some more air into the system.

You have my apologies for driving that metaphor to extreme.

**The Deputy Chair:** I think we get the picture. Does Ms. Morgan have something to say?

**Mr. Lazar:** I just used all her lines.

**Senator Wallin:** Welcome. It is good to see you. Can you give us some notion of how many of the companies in your industry use EDC? Is it something you turn to regularly?

commerciale s'arrête. Même les athlètes les plus résistants deviennent bleus s'ils manquent d'oxygène. C'est absolument vital.

Pour toutes les industries et entreprises canadiennes, la priorité fondamentale est que le gouvernement, s'il veut encourager la reprise économique, trouve le moyen d'injecter davantage de crédit/oxygène dans le système. Depuis toujours, le créneau qu'occupe EDC consiste à intervenir lorsque les fournisseurs de crédit ne sont pas assez sensibles aux besoins des exportateurs. Nous avons toujours été impressionnés par la qualité du travail accompli par cette organisation.

En ces temps difficiles, nous sommes heureux d'apprendre que le gouvernement a décidé d'élargir les pouvoirs d'EDC. Il faut qu'on augmente ses plafonds de dépenses, qu'on lui accorde des sources de financement plus diversifiées, et qu'on élargisse son rayon d'action pour inclure, éventuellement, le financement de fusions d'entreprises canadiennes, dans le but de doper les exportations, et peut-être aussi le financement d'importations qui sont essentielles aux exportations.

Par exemple, si nous voulions acheter une nouvelle machine qui nous permettrait d'être plus compétitifs pour l'exportation du papier, car la majeure partie de notre papier est exportée, le fait d'avoir accès du crédit pour nous rééquiper serait extrêmement utile.

Bien sûr, EDC pourrait financer des projets qui ne sont pas nécessairement liés à des exportations particulières, mais qui contribuent, au final, à une augmentation des exportations. Nous sommes un pays qui vit pratiquement de ses exportations, car plus de la moitié de ce que nous faisons consiste à exporter des produits dans d'autres pays. Dans ces circonstances, tout ce que vous pourrez faire qui nous aide à financer notre capacité de faire face à la concurrence sera utile.

J'ai dit et je le répète, dans le passé, le secteur privé était là pour nous donner le crédit dont nous avons besoin, mais nous constatons aujourd'hui que, même avec une marge de crédit, nous ne réussissons pas souvent à la renouveler. Le crédit n'est tout simplement pas disponible. En plus, les coûts ont augmenté considérablement, et on se retrouve dans une situation telle qu'on sera bientôt à court d'oxygène. Les entreprises canadiennes ont besoin d'EDC et de ses homologues pour insuffler de l'oxygène dans le système.

Veuillez m'excuser d'avoir poussé ma métaphore à l'extrême.

**Le vice-président :** Je crois que nous avons compris. Mme Morgan a-t-elle quelque chose à ajouter?

**M. Lazar :** Non, j'ai dit tout ce qu'elle m'avait préparé.

**Le sénateur Wallin :** Je vous souhaite la bienvenue dans notre comité. Pouvez-vous nous donner une idée du nombre d'entreprises d'autres secteurs qui utilisent les services d'EDC? Vous adressez-vous régulièrement à EDC?

**Mr. Lazar:** Yes, the vast majority use EDC. It is an essential part of the fabric of the Canadian forest industry. We export more than two thirds of what we make. We use EDC, for example, to secure the credit lines to ensure the receivables, to help with export development. It is very important.

Usually, when you mention various government institutions to forest industry executives, you do not always get the most generous spirited response. You mention EDC and you get a bit of a smile.

**Senator Wallin:** Would you also use EDC funds, or would they would fund you, in a sense, for something that would be considered a domestic transaction of some kind?

**Mr. Lazar:** It is always export-oriented.

**Senator Wallin:** Every machine is paper that will land up across a border?

**Marta Morgan, Vice-President of Trade and Competitiveness, Forest Products Association of Canada:** Until now, the vast majority of transactions our companies have had with EDC have been in the area of receivables insurance for their exports. We are one of EDC's largest clients as an industry in that area.

Now, since the credit crisis, our companies are turning to EDC for a broader range of credit support.

**Senator Wallin:** Just to follow up on that, and it will be my last point, you have said quite strongly that in the credit crisis, other options and places you might have gone to have dried up or they have been limited. Have you had recent experience with that or any anecdotal evidence you could give us in the last couple of months?

**Ms. Morgan:** Yes. Our companies are reporting to us that in the area of receivables and insurance, the private insurers have completely vacated the market for those markets to which we export, which would be, for example, U.S. newspapers and U.S. housing; anyone involved in the U.S. housing industry. EDC has stepped in behind the private insurers in a major and significant way, which has allowed our companies to keep receiving that sort of insurance. That is one example.

**Senator Wallin:** It is not that you have chosen them because they have a competitive advantage over the private companies; you are saying that the private companies are not there for you?

**Ms. Morgan:** We always used them, and now we need even more from them because the private companies have disappeared.

**Mr. Lazar:** We have heard from the companies that if you had credit from a Canadian bank and wanted to renew exactly what you have, usually you can get it; but if it is not from one of the big banks, or if you need any extension, there is no one to talk to and the cost is way up.

**M. Lazar :** La grande majorité des entreprises de mon secteur utilisent les services d'EDC. Celle-ci fait partie des meubles, pour ainsi dire. Nous exportons plus des deux tiers de ce que nous fabriquons. Nous avons recours à EDC pour garantir nos marges de crédit et assurer les comptes débiteurs, par exemple, et pour faciliter l'expansion des exportations. C'est très important.

Généralement, quand vous parlez d'organisations gouvernementales avec des responsables de l'industrie forestière, vous n'entendez pas toujours des remarques très élogieuses. Par contre, quand vous parlez d'EDC, les visages se dérident toujours.

**Le sénateur Wallin :** Utilisez-vous aussi des fonds d'EDC pour une transaction sur le marché intérieur?

**M. Lazar :** C'est toujours pour des transactions à l'exportation.

**Le sénateur Wallin :** Tout le papier produit se retrouve dans un autre pays?

**Marta Morgan, vice-présidente, Commerce, Association des produits forestiers du Canada :** Jusqu'à présent, la grande majorité des transactions que nos entreprises ont conclues avec EDC concernaient l'assurance de comptes clients à l'exportation. Nous sommes l'un des plus gros clients d'EDC dans ce domaine.

Aujourd'hui, avec la contraction du crédit, nos entreprises se tournent de plus en plus vers EDC.

**Le sénateur Wallin :** Toujours sur le même sujet, et ce sera ma dernière question, vous avez dit clairement qu'en cette période de crise du crédit, les autres sources auxquelles vous auriez pu vous adresser se sont pratiquement tarées. Pourriez-vous nous en donner un exemple récent, qui se serait produit au cours des deux derniers mois?

**Mme Morgan :** Oui. Nos entreprises nous signalent que, dans le domaine des comptes débiteurs et de l'assurance, les assureurs privés ne s'intéressent plus du tout aux marchés vers lesquels nous exportons, à savoir, par exemple, les journaux et la construction immobilière aux États-Unis. EDC est intervenue, de façon magistrale, ce qui a permis à nos entreprises d'obtenir l'assurance dont elles avaient besoin. C'est un exemple.

**Le sénateur Wallin :** Vous n'avez donc pas choisi EDC parce qu'elle avait un avantage concurrentiel sur les entreprises privées? Vous avez bien dit que les entreprises privées ne voulaient pas vous aider?

**Mme Morgan :** Nous avons toujours eu recours aux services d'EDC, mais aujourd'hui, nous en avons encore plus besoin car les entreprises privées ne sont plus là.

**M. Lazar :** Les entreprises nous ont dit que, si vous avez une marge de crédit auprès d'une banque canadienne et que vous voulez la renouveler, généralement, c'est possible. Par contre, si ce n'est pas l'une des grandes banques, ou si vous avez besoin d'une plus grande marge de crédit, à ce moment-là, vous n'intéressez plus personne, et les coûts explosent.

**Senator Corbin:** Mr. Lazar, I had the pleasure of hearing you at an Aboriginal committee meeting some months ago where the matter at hand was your commendable initiatives with respect to our First Nations enterprises. I was quite impressed by that presentation.

I have only one question for you. A couple of Thursdays ago in the Senate, we considered government estimates. I noticed an item on the order of \$450 million arising out of the payout from the Canada-U.S. agreement to the forestry industry, which is being carried over from the previous exercise, as I understand it, to the current exercise.

I guess you are not aware of what I am alluding to. In other words, this is money that normally ought to have been paid under the agreement to the forestry industry that has not yet been paid. Do you have any comments or are you not quite aware of what I am talking about?

**Ms. Morgan:** Our understanding was that, immediately subsequent to the agreement being signed, EDC repaid those duties to Canadian companies in advance of them getting the funding back from the U.S. government and that the system worked extremely well, that EDC was very competent, very fast. Our member companies were very appreciative of the speed with which they received the reimbursement of their export duties.

As to the item in the estimates, I am not familiar with what that might be at all, but we have certainly heard no complaint on that issue from our member companies.

**Mr. Lazar:** In parentheses, seeing you opened your questioning on First Nations businesses, yesterday Chief Fontaine awarded Canada's forest industry a very high honorary golden feather for our participation in joint economic development, so I think the companies I represent feel proud and honoured.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Last December, with the support of opposition members of the provincial House of Assembly, the government of Newfoundland and Labrador passed legislation to expropriate all Abitibi Bowater assets in the province, except the mill in Grand Falls-Windsor.

How has this legislation affected the forestry industry and your ability to compete globally?

[English]

**Mr. Lazar:** The immediate impact is not obvious because global investment is down, global demand is down; but within six months, and certainly no longer than a year, investment will return. People do have capital to invest. We like to think that investors are completely rational beings and they do the calculation, "If I invest here, my return will be such-and-such." However, they also have a piece of intuition that goes into each calculation as to, "Is this a place where I can safely put my money?"

**Le sénateur Corbin :** Monsieur Lazar, j'ai eu le plaisir de vous entendre à une réunion d'un comité autochtone, il y a quelques mois, où vous parliez des initiatives fort louables que vous avez prises pour des entreprises des Premières nations. J'ai été très impressionné par votre exposé.

Je n'ai qu'une question à vous poser. Il y a deux ou trois semaines, au Sénat, nous avons examiné le budget des dépenses du gouvernement. J'ai remarqué qu'un poste budgétaire d'environ 450 millions de dollars, résultant d'un paiement versé à l'industrie forestière dans le cadre de l'accord canado-américain, avait été reporté de l'exercice précédent à l'exercice en cours.

Je vois que vous ne comprenez pas ce à quoi je fais allusion. Autrement dit, il s'agit d'un paiement qui aurait dû être fait dans le cadre de l'accord mais qui n'a pas encore été versé. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, ou ignorez-vous complètement ce dont il est question?

**Mme Morgan :** D'après ce qu'on nous a dit, immédiatement après la signature de l'accord, EDC a remboursé ces droits aux entreprises canadiennes avant que celles-ci ne le soient par le gouvernement américain, et cela a très bien fonctionné. EDC a été très compétente et très rapide. Nos membres ont beaucoup apprécié d'être remboursés aussi rapidement.

En ce qui concerne ce poste budgétaire, je ne suis pas du tout au courant, mais je peux vous dire qu'aucun de nos membres ne s'est plaint à ce sujet.

**M. Lazar :** Soit dit en passant, puisque vous avez parlé des Premières nations, le chef Fontaine a remis hier à l'industrie forestière une très symbolique feuille d'or pour nous remercier d'avoir participé à des activités conjointes de développement économique, et les entreprises que je représente en sont très honorées.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** En décembre dernier, avec l'appui des députés de l'opposition de l'Assemblée législative de Terre-Neuve-et-Labrador, le gouvernement a adopté une loi expropriant tous les actifs d'Abitibi Power dans la province, à l'exception de l'usine de Grand Falls-Windsor.

Quelles ont été les conséquences de cette loi pour l'industrie forestière et sa capacité de livrer concurrence dans le monde? Est-ce que cela vous a affecté?

[Traduction]

**M. Lazar :** Il est difficile d'en définir l'impact immédiat car les investissements et la demande sont en baisse au niveau mondial. Mais d'ici six mois, en tout cas pas au-delà d'un an, l'investissement reviendra. Les gens ont des capitaux à investir. Nous croyons que les investisseurs sont des êtres tout à fait rationnels qui se demandent tout simplement, avant d'investir dans tel ou tel domaine, combien cela va leur rapporter. Ils se demandent aussi, sans doute dans leur for intérieur, si c'est un secteur où ils peuvent investir en toute sécurité.

The Newfoundland government branded Newfoundland first and foremost — but by association the rest of Canada — as a place where there is a risk, because if the government gets annoyed with you, or it feels like it, it will expropriate. Without commenting on the actual case, our position is pretty clear. We thought that it was wrong. Regardless of that, it does have an impact on the attractiveness of Canada as an investment destination.

It is even worse because, as you probably know, capital has no allegiance. Capital can go anywhere. It can go to Brazil, the Southern U.S., Russia, Indonesia. All you have to do is click the computer button and the money heads in that direction. We are in life-and-death competition to get investment into Canadian mills in order to increase our competitiveness and keep jobs here. This certainly does not help us.

**Senator Grafstein:** Welcome, Mr. Lazar and Ms. Morgan. I just returned from Washington where we were confronted by a new initiative by 10 American senators and some governors to reopen the softwood lumber dispute. My concern is this is not a time for vulnerability on this front because we have many battles to fight in the United States with respect to their “buy American” talk.

Does the EDC provide an arguable benefit, based on the evidence that we heard from Mr. Flanagan that this is somehow an indirect subsidy because of the cost of insurance for export? Has that ever been raised as an issue?

**Mr. Lazar:** Not to my knowledge. Our experience is that if benefits are available to industry at large, in other words if they are not specific to the forest industry, we are pretty safe. EDC has always been involved. The U.S. has other arrangements that help their exporters. No one has ever raised this to my knowledge. Ms. Morgan, have you heard this? No, it is not a risk.

**Senator Grafstein:** Can I sum up your evidence by saying hooray for EDC?

**Mr. Lazar:** I would say three cheers, but I would add to it, “and more, please.”

**Senator Downe:** I want to return to the situation referred to earlier about Newfoundland and Labrador. I am not from Newfoundland and Labrador but I am from Atlantic Canada. My understanding of the file is that the company refused to do any significant investment in the plant, employment numbers were falling for years, and when they decided to pull out, they wanted to maintain other rights that they had for mineral and natural resources in the province, and the Newfoundland government, supported by the opposition in the Newfoundland legislature, passed the motion to retrieve the assets of the Newfoundland people.

Your position, I understand, is that you support the company and not Newfoundland. Is that correct?

**Mr. Lazar:** Absolutely.

Le gouvernement de Terre-Neuve a montré par son geste que cette province — mais aussi le reste du Canada, par association — est une destination à risque pour les investissements car, si le gouvernement n’est pas d’accord avec vous ou en a tout simplement envie, il peut vous exproprier. Sans faire de commentaires sur cette affaire, je voudrais vous dire que notre position est tout à fait claire : nous estimons que c’était une erreur. Néanmoins, cette décision a un impact sur l’ensemble du Canada.

C’est même grave parce que, comme vous le savez, les capitaux n’ont pas de patrie. Ils peuvent aller n’importe où. Ils peuvent aller au Brésil, au sud des États-Unis, en Russie, en Indonésie. Il vous suffit d’appuyer sur un bouton de l’ordinateur, et l’argent part dans cette direction. Nous nous battons désespérément pour attirer des investissements dans nos usines canadiennes, pour accroître notre compétitivité et pour garder nos emplois, mais cela ne nous aide vraiment pas.

**Le sénateur Grafstein :** Je vous souhaite la bienvenue parmi nous, monsieur Lazar et madame Morgan. Je viens de rentrer de Washington où j’ai appris que 10 sénateurs américains et quelques gouverneurs avaient décidé de rouvrir le dossier du bois d’œuvre. À mon avis, il ne faut pas être vulnérable sur ce front-là, car nous avons d’autres combats à livrer aux États-Unis au sujet de leur politique “achetez américain”.

J’aimerais savoir si EDC présente vraiment un avantage, étant donné que M. Flanagan nous a dit tout à l’heure que le coût de l’assurance à l’exportation était en quelque sorte une subvention indirecte. Quelqu’un a-t-il déjà soulevé ce problème?

**M. Lazar :** Pas que je sache. D’après notre expérience, si cela profite au secteur dans son ensemble, et pas seulement à l’industrie forestière, ça va. EDC a toujours participé. Les États-Unis ont d’autres mécanismes pour aider leurs exportateurs. Personne ne m’a jamais parlé de ce problème. Madame Morgan, en avez-vous entendu parler? Non, ce n’est pas un risque.

**Le sénateur Grafstein :** Puis-je résumer votre témoignage en disant : bravo EDC?

**M. Lazar :** Je dirais trois fois bravo, et j’ajouterais « remettez-en une couche ».

**Le sénateur Downe :** J’aimerais revenir à ce dont vous parliez tout à l’heure au sujet de Terre-Neuve-et-Labrador. Je ne viens pas de cette province, mais du Canada atlantique. Si j’ai bien compris toute l’affaire, l’entreprise refusait de faire des investissements importants dans l’usine, le nombre d’emplois était en déclin depuis plusieurs années, et lorsqu’elle a finalement décidé de se retirer, elle a voulu conserver les droits qu’elle détenait sur des ressources minérales et des ressources naturelles de la province. C’est alors que le gouvernement de Terre-Neuve, appuyé par des députés de l’opposition à la Chambre d’assemblée de la province, a décidé de récupérer les actifs qui appartenaient aux habitants de Terre-Neuve.

Si j’ai bien compris, vous appuyez l’entreprise et pas Terre-Neuve, c’est bien cela?

**M. Lazar :** Absolument.

**Senator Downe:** That is because of your fear of investment, you said? There would not be enough investment, but the argument Newfoundland would make is that there was no investment in the plant, anyway. It was no longer efficient, and that is why the company wanted to close it.

**Mr. Lazar:** Let us take it from three perspectives. The first is, if you are an owner of a resource and are not happy with how someone collecting rents on that resource is behaving, do you seize their property or do you use your regulatory and persuasive powers to sit down and find a solution? The bottom line is that if the product is being sold for less than the cost of production, then the only question is who wants to spend year after year losing that amount of money? If Newfoundland can find someone else who can do it, we will be very impressed.

The second issue is how do you get jobs in Newfoundland? You have the resource. You have a great workforce. You have the entrepreneurial spirit. What is needed is the investment. Investors are less interested in anything other than making a return, so in the long term I do not see how Newfoundland workers are helped by this particular piece of action.

The last piece is, in the end, that the federal government will probably be held accountable for it under NAFTA. That remains to be played out, but if the interest of investment in Newfoundland was foremost, it does not really feel as though that would happen in this way.

Should the Newfoundland government think about the other parts of those assets? Should they force the company to sit down? I certainly heard Mr. Patterson say, over and over again in the press, "We want to sit down and work out a productive solution with the Newfoundland government." Again, I will not speak for the company. I do not represent the company; I represent the industry as a whole. Speaking for the industry as a whole, this is the last thing in the world that we need when we are trying to attract investment into Canadian mills.

**Senator Downe:** I appreciate that answer. As a senator from Prince Edward Island, I do not speak for the Government of Newfoundland and Labrador. However, there is certainly a lot of support for the idea that the industry was taking advantage of Newfoundland and Newfoundlanders. Newfoundland had unanimous support in the legislature.

**Mr. Lazar:** I understand it is very popular. I represent a lot of companies that are selling products at less than it takes to make them. We are trying to figure out how to get from where we are today to the time when markets return so that we can start to make money without closing our plants. Every month that you operate at a loss, the amount of money that you have in the bank goes down, and eventually you are gone.

**Senator Downe:** Do you expect a return in six months on an investment?

**Mr. Lazar:** I expect that, yes.

**Le sénateur Downe :** Et vous dites que c'est à cause de l'impact que cela aura sur les investisseurs? Vous craignez qu'il n'y ait plus assez d'investissements, mais le gouvernement de Terre-Neuve vous répondra que c'est justement parce que la société ne faisait plus d'investissements dans l'usine. Celle-ci n'était plus efficace, et c'est la raison pour laquelle l'entreprise voulait la fermer.

**M. Lazar :** On peut aborder la question sous trois angles différents. Premièrement, si vous êtes propriétaire d'une ressource et que vous n'êtes pas satisfait de la façon dont celui qui l'exploite se comporte, décidez-vous de l'exproprier ou bien d'exercer vos pouvoirs de réglementation et de persuasion afin de l'amener à discuter pour trouver une solution? Si le produit en cause se vend à un coût inférieur à son coût de production, la seule question qu'il faut se poser est de savoir qui est prêt à perdre de l'argent année après année. Si le gouvernement de Terre-Neuve arrive à trouver quelqu'un d'autre, chapeau.

Deuxièmement, comment crée-t-on des emplois à Terre-Neuve? La ressource est là, de même que la main-d'œuvre et l'esprit d'entreprise. Ce qui manque, ce sont les investissements. Le plus important, pour les investisseurs, c'est de faire un profit. Par conséquent, à long terme, je ne vois pas comment une telle décision peut avoir un impact favorable sur les travailleurs de Terre-Neuve.

Troisièmement, le gouvernement fédéral devra probablement rendre des comptes de cette décision dans le cadre de l'ALENA. Nul ne sait ce qui se passera, mais pour l'instant, on n'a pas l'impression que les investissements soient bienvenus à Terre-Neuve.

Que devrait faire le gouvernement de Terre-Neuve au sujet des autres actifs? Devrait-il obliger l'entreprise à négocier? Pour ma part, j'ai entendu M. Patterson déclarer à la presse, à plusieurs reprises, que son entreprise « était prête à discuter avec le gouvernement de Terre-Neuve pour trouver une solution au problème ». Encore une fois, je ne suis pas le porte-parole de la société car je représente l'industrie dans son ensemble, mais très franchement, on se passerait volontiers de ce genre de choses, surtout quand on essaie d'attirer des investissements dans les entreprises canadiennes.

**Le sénateur Downe :** Merci de votre réponse. Comme je viens de l'île du Prince-Édouard, je ne suis pas le porte-parole du gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador. Toutefois, beaucoup de gens pensent que l'entreprise profitait de Terre-Neuve et de ses habitants. Le gouvernement provincial a reçu un appui unanime à son assemblée législative.

**M. Lazar :** Je sais que la décision est très populaire. Vous savez, je représente beaucoup d'entreprises qui vendent leurs produits à un prix inférieur au coût de production. Nous essayons de voir comment elles peuvent survivre, sans fermer d'usines, jusqu'à ce que les marchés reviennent à la normale. Si vous faites des pertes mois après mois, l'argent que vous avez en banque diminue, et finalement, il n'y a plus rien.

**Le sénateur Downe :** Quand vous investissez, vous attendez-vous à un profit dans les six mois?

**M. Lazar :** Oui.

**Senator Downe:** What do you base that on?

**Mr. Lazar:** If you look at when global markets are likely to return, everyone who has been making predictions has one thing in common: They have been wrong. Somewhere in the next 12 to 18 months, we expect demand for lumber to come back steeply because the Americans will need to start building houses again. Their population is increasing quickly, their lumber yards are empty and their interest in living in tents has not been demonstrated as yet, though we have been checking on the sales of tents for a while to make sure they are not switching. They will want to build houses and the demand for lumber will go up.

Similarly, global pulp and paper supplies are dwindling. Many of our overseas customers have destocked because of the credit problem. They do not want to have extra stock because credit is difficult. When demand comes back, it will come back sharply.

Some Canadian companies in the West and in the East still have money for investing, as do internationals. If you look at global investment markets, the big investment firms in New York and overseas have been eyeing Canadian assets as being underpriced, undervalued and of a high potential. They are waiting for the moment when it is time to jump in and invest heavily.

Global GDP is expected to double in the next 20 years and there will be no one, aside from us, the Scandinavians and the Russians, who will be able to supply that marketplace. Although we are in trouble now, we are confident that the market will come back globally and that we will be extremely competitive. People are looking at us for investment, and, yes, every time a dollar is invested in Canada, we can keep jobs.

**The Deputy Chair:** I have had the experience of hearing you before. It was interesting then and it is interesting now.

[Translation]

**Senator Dawson:** You said earlier, Mr. Lazar, that you used EDC a lot. Do you use private insurers as well?

**Mr. Lazar:** Certainly. We use all sources of credit we can find. It is normal practice for businesses to use all available resources. EDC has a special list.

[English]

They are insuring receivables for exports.

[Translation]

All our companies have credit here and in the U.S.

[English]

**Senator Dawson:** We have had private insurers come to us and say "We feel threatened by EDC. If we feel that we cannot get a fair share of the credit insurance market in Canada, we are not

**Le sénateur Downe :** Et vous vous fondez sur quoi?

**M. Lazar :** Pour ce qui est de la reprise des marchés mondiaux, tous ceux qui font des prédictions ont une chose en commun : ils se sont trompés. Nous pensons qu'il y aura une vive reprise de la demande dans les 12 à 18 prochains mois, ne serait-ce que parce que les Américains auront besoin de construire des maisons. Leur population augmente rapidement, leurs parcs de bois de construction sont vides, et rien n'indique qu'ils ont décidé de vivre sous des tentes, mais on ne sait jamais, c'est pour ça que nous surveillons les ventes de tentes. Bref, ils finiront bien par vouloir construire des maisons, et à ce moment-là, la demande de bois d'œuvre augmentera.

De la même façon, les réserves mondiales de pâtes et papiers sont en train de diminuer. Bon nombre de nos clients étrangers ont fait des compressions de stocks en raison de problèmes de crédit. Ils ne veulent pas avoir de stocks excédentaires parce qu'il est difficile d'obtenir du crédit. Quand la demande reprendra, tout cela remontera en flèche.

Certaines entreprises canadiennes de l'Ouest et de l'Est ont encore de l'argent à investir, comme les multinationales d'ailleurs. Si vous surveillez les marchés d'investissements internationaux, vous constaterez que les grandes sociétés d'investissement de New York et de l'étranger ont déjà repéré que les actifs canadiens étaient sous-évalués et avaient un grand potentiel. Elles attendent le bon moment pour investir massivement.

On estime que le PIB mondial va doubler au cours des 20 prochaines années, et que personne, à part nous, les Scandinaves et les Russes, ne sera capable de satisfaire la demande. Même si nous avons des difficultés en ce moment, nous sommes convaincus que le marché va reprendre au niveau mondial et que nous serons extrêmement compétitifs. Les investisseurs lorgnent du côté du Canada, et chaque dollar investi ici nous aide à conserver des emplois.

**Le vice-président :** J'ai déjà eu l'occasion de vous écouter, et c'était intéressant, mais aujourd'hui, ça l'est tout autant.

[Français]

**Le sénateur Dawson :** Vous avez dit tout à l'heure, monsieur Lazar, que vous utilisiez beaucoup EDC. Utilisez-vous les assureurs privés?

**M. Lazar :** Certainement. On utilise toutes les sources de crédit qu'on peut trouver. C'est normal pour les entreprises privées de faire affaires avec ce qui existe. EDC a une liste particulière.

[Traduction]

Elle assure des comptes clients à l'exportation.

[Français]

Toutes nos entreprises ont des crédits d'ici et des États-Unis.

[Traduction]

**Le sénateur Dawson :** Des assureurs privés sont venus nous dire qu'ils se sentaient menacés par EDC et que, s'ils ne parvenaient pas à obtenir une juste part du marché de l'assurance-crédit au

sure we will stay in Canada.” As a strong defender of private enterprise, which we have heard from you over the last few minutes, would it not be good for the health of Canadian industry that there be a private presence in the export insurance field here in Canada?

**Mr. Lazar:** Our view is that wherever it can be done and is being done by the private sector, it is better than government. Where there are holes in the market system that can deeply affect employment in Canada, it is worth government stepping in to sustain employment in Canada. The experience of my member companies is that the private insurers have not been available to them in any way that supports us in the current situation, and that the costs have gone way up because everyone has a feeling of increased risks. No, we do not want them to go away. We want them to stay here and we want to continue to do business with them, but not at the cost of our going through this crisis and losing businesses.

I will give you an example. You have a sound company whose prospects everyone agrees are very good. Yet, they cannot get the credit they need. If they shut down, when the market comes back the employees are gone. It will take months to restart the mill and their best customers will develop loyalties with someone else. During this particular period, it is a question of necessity.

**The Deputy Chair:** It is stretching it to say that this question has much to do with the Export Development Corporation, but it has everything to do with what you do.

If there is a controversy here, it is a question of the role of the private insurance companies. That is something the committee members have heard quite a lot about, and will have to decide what they think. However, you talk about recovery. That interests all of us, given the atmosphere in which we are living.

In terms of the Canadian forestry industry, I have developed an interest in Russia. I was in an area of that country a couple of years ago and I ran into a Swede who was there to develop a forestry operation. He told me that a lot of things are happening in Russia regarding their vast forests, and so on. What is the story? Have they become large competitors of Canada?

**Mr. Lazar:** They have the three essential ingredients that are necessary for success five years from now: Trees, energy, and water, on land which is not good for agriculture. If you are like Brazil or Indonesia and you have good agricultural land, you will go out of trees and into biofuels and food, because that is where the shortages will be found. Good agricultural land will be better used, both socially and economically, for food and biofuel.

Basically, the Boreal forest is good for forests. Right after the famine, they sent the Irish and the Ukrainians to try and farm there, and the smart ones moved to town; the others starved, I believe. It will be used for the production of fibre. The

Canada, ils envisageraient de partir. Vous venez de nous montrer que vous étiez un ardent défenseur de l'entreprise privée et j'aimerais donc vous poser la question suivante : ne pensez-vous pas que l'industrie canadienne a besoin d'assureurs privés dans le domaine de l'assurance à l'exportation?

**M. Lazar :** Nous estimons que, si le secteur privé peut le faire et le fait déjà, il vaut mieux que ce soit le secteur privé plutôt que le gouvernement. Par contre, s'il y a des lacunes dans le système qui risquent d'avoir un impact négatif sur l'emploi au Canada, il est souhaitable que le gouvernement intervienne pour protéger ces emplois. Les entreprises que je représente estiment que les assureurs privés ne leur ont été d'aucune aide dans la situation actuelle, et que les coûts ont augmenté parce que tout le monde pense que les risques ont augmenté. Nous ne voulons pas que ces assureurs disparaissent, certainement pas. Nous voulons qu'ils restent et nous voulons continuer à faire des affaires avec eux, mais pas au risque de perdre nos entreprises.

Prenez l'exemple d'une entreprise solide, que tout le monde qualifie de prometteuse. Malgré cela, elle n'arrive pas à obtenir le crédit dont elle a besoin. Si elle ferme ses portes, lorsque le marché reprendra, les employés ne seront plus là. Il lui faudra des mois avant de redémarrer l'usine, et ses meilleurs clients auront été fidélisés par un concurrent. Pendant cette période de crise, nécessité fait loi.

**Le vice-président :** J'exagère peut-être un peu si je dis que cette question concerne principalement Exportation et Développement Canada, mais en tout cas elle vous concerne, c'est sûr.

Le rôle des assureurs privés est une question qui suscite pas mal de controverse. Les membres du comité en ont beaucoup entendu parler, et ils devront définir leur position. Vous avez parlé de reprise économique. Cela nous intéresse tous, vu la conjoncture actuelle.

Pour ce qui est de l'industrie forestière canadienne, je me suis intéressé il y a quelque temps à la Russie. Je m'y trouvais il y a quelques années quand j'ai fait la connaissance d'un Suédois qui était en train de mettre sur pied une entreprise forestière. Il m'avait dit à l'époque que beaucoup de choses se faisaient en Russie dans ce domaine, vu les vastes forêts dont dispose ce pays. Qu'en est-il vraiment? Ce pays est-il devenu un concurrent sérieux pour le Canada?

**M. Lazar :** D'ici cinq ans, ils auront les trois ingrédients qu'il faut pour réussir : les arbres, l'énergie et l'eau, sur des sols qui ne sont pas des terres arables. Les pays qui ont de bonnes terres agricoles, comme le Brésil et l'Indonésie, préfèrent investir dans les biocarburants et l'agroalimentaire, où il y aura des pénuries, plutôt que dans l'exploitation forestière. Autrement dit, il est préférable, sur les plans social et économique, d'utiliser les bonnes terres agricoles pour la production alimentaire et la fabrication de biocarburants.

De façon générale, la forêt boréale est une bonne région forestière. Après la famine, ils y ont envoyé des Irlandais et des Ukrainiens pour essayer de cultiver la terre; les plus malins sont revenus en ville, les autres sont morts de faim, si je me souviens

Scandinavians, the Canadians and the Russian will be producing that.

Russia has three major problems. The first is a lot of geography and a lack of infrastructure. The trees are far away from markets. They service China well because Siberia is right there. China has turned Russia into an economic colony. They have taken their raw logs. If you go to the border of China and Russia, all the mills are across the border on the Chinese side, so they keep all the jobs. That is why the Russians have started an export tax. The Europeans are also in there, especially the Finns but also the Swedes, because fibre prices in Europe have gone through the roof. The European Union's response to their Kyoto commitment is to find sources of renewable fuel. They have put huge subsidies on energy generated from wood. The price of fibre for making lumber and pulp and paper in Europe goes through the roof because you can burn it with less hassle and get a good return. The Finns have been using Russian timber to increase the supply.

Again, the Russians have threatened an export tax. They are very highly leveraged. They can no longer get credit. Apparently EDC does not lend to them. They are not as fortunate as we are, and development in Russia has come to a screeching halt.

They are also plagued with a very high rate of illegal logging and subsequent deforestation because the illegal loggers do not come back and plant in the middle of the night. As many have reported, there is also an element of gangsterism, all of which impede the speed of growth.

Will they be good competitors in the long term? Yes, they will be really good competitors, and we will need to go toe to toe with them. In the medium and short term, however, they have a long way to go before they can expand enough in a serious way.

**The Deputy Chair:** Thank you, Ms. Lazar and Ms. Morgan. This is very interesting because the committee is also seized with a China-Russia study and Canada's trade, and that is important information for us. You have added a great deal to our deliberations.

**Mr. Lazaar:** Thank you for the invitation, and good luck with your deliberations.

**The Deputy Chair:** Our next witnesses are from the Canadian Bankers Association; Mr. Terry Campbell, Vice-President Policy, and Mr. John Lancaster, Director of Financial Institutions & Trade.

**Terry Campbell, Vice-President, Policy, Canadian Bankers Association:** Thank you, honourable senators. We have circulated copies of our presentation in French and English.

We welcome the opportunity to participate in the 10-year review of the Export Development Corporation and the bill. As you probably know, the Canadian Bankers Association works on

bien. Cette forêt va servir à la production de fibres. Les Scandinaves, les Canadiens et les Russes sont dans ce type de production.

La Russie, elle, fait face à trois grands défis. Le premier est l'immensité de son territoire et le manque d'infrastructures. Les forêts sont loin des marchés. Ils exportent facilement vers la Chine parce que la Sibérie est tout près. La Chine a fait de la Russie une colonie économique en important ses billots bruts. Si vous vous rendez à la frontière qui sépare la Chine et la Russie, vous verrez que toutes les scieries sont du côté chinois, de sorte que la Chine conserve tous les emplois. C'est pour cela que les Russes ont commencé à imposer une taxe à l'exportation. Les Européens sont également présents dans ce secteur, surtout les Finnois mais aussi les Suédois, parce que le prix des fibres en Europe a explosé. Pour s'acquitter des engagements qu'elle a pris à Kyoto, l'Union européenne recherche des sources de carburant renouvelable. Ils ont consacré d'énormes subventions à la production d'énergie à partir du bois. Le prix des fibres qui servent à fabriquer du bois d'œuvre et des pâtes et papiers en Europe a considérablement augmenté, parce que ce combustible est plus facile à utiliser et a un meilleur rendement. Les Finnois importent du bois d'œuvre russe en plus de leurs propres ressources.

Comme je l'ai dit, les Russes ont menacé d'imposer une taxe à l'exportation. Comme ils sont très endettés, ils ne peuvent plus obtenir de crédit. Apparemment, EDC ne leur consent pas de prêts. Ils n'ont pas autant de chances que nous, si bien que le développement de ce secteur est au point mort dans ce pays.

Les Russes ont aussi un grave problème de déforestation par des bûcherons clandestins, qui ne reviennent pas la nuit planter des arbres là où ils en ont coupé. On raconte que ces activités sont liées au gangstérisme, mais en tout cas elles bloquent la croissance de ce secteur.

Seront-ils de solides concurrents à long terme? Certainement, et nous devons les affronter. Mais à court et moyen terme, nous n'avons pas de problème car ils ont beaucoup de progrès à faire avant d'être des concurrents sérieux.

**Le vice-président :** Merci, monsieur Lazar et madame Morgan. Cette discussion était d'autant plus intéressante que le comité est saisi d'un autre dossier, celui des relations commerciales du Canada avec la Chine et la Russie. Vous nous avez donné des informations très précieuses.

**M. Lazar :** Merci de nous avoir invités, et bonne chance dans vos délibérations.

**Le vice-président :** Nous allons maintenant entendre des représentants de l'Association des banquiers canadiens : M. Terry Campbell, vice-président, Politique, et M. John Lancaster, directeur, Institutions.

**Terry Campbell, vice-président, Politique, Association des banquiers canadiens :** Merci, honorables sénateurs. Nous vous avons remis des exemplaires de notre exposé, en français et en anglais.

Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de participer à l'examen décennal de la Loi sur le développement des exportations. Comme vous le savez, l'Association des banquiers

behalf of 50 domestic chartered banks, foreign bank subsidiaries and foreign bank branches operating in Canada. We work to promote an understanding of the banking industry and its importance to Canadians and the Canadian economy.

For many years, Canadian banks have worked with EDC to enhance Canada's export trade and to grow Canada's trade finance capacity. Canada's banks are major users of EDC's risk-mitigating products. EDC guarantees and insurance enhance banks' ability to lend where risks are higher than private sector lending limits allow, or where terms are longer than commercially feasible. In making export credit insurance available in the Canadian financial services marketplace, EDC has significantly enhanced banks' ability to lend against exporters' insured foreign sales receivables. Also, EDC guarantees of bank loans enable foreign buyers to purchase Canadian goods and services.

We are pleased to be included in the 10-year review. It is our view that, as with any Crown corporation that operates alongside private sector institutions, it is vital to very carefully define EDC's public policy mandate so that its role, going forward, is clear and unambiguous.

The review of the Export Development Act was launched before the full force of the economic crisis hit Canada and before the current recession, and we know that in the meantime the government took steps, in its January budget, to address the impacts of the crisis, including providing EDC with a temporary two-year ability to undertake domestic financing. Extraordinary times call for special measures, and we understand and support the government's initiatives regarding EDC. We recognize and appreciate the government's emphasis that the powers be temporary in nature and that they not be used to displace private sector lending. We also appreciate and agree with the theme in the budget of the importance of partnership and cooperation. Indeed, the members of the CBA are very much looking forward to continuing to partner with EDC for the benefit of our customers.

As you conduct your review of EDC's role and mandate, it is obviously important to consider the longer-term horizon that is beyond the two-year period for EDC's new powers when we all hope that the economy will be back to normal, or at least more predictable.

Making recommendations about the future based on the extraordinary circumstances of today does not necessarily lead to good public policy or a sustainable role for the agency. We thought it would be useful to propose for your consideration

canadiens représente 50 banques à charte du Canada ainsi que les filiales et les succursales de banques étrangères y exerçant des activités. Notre objectif est de favoriser une meilleure compréhension du secteur bancaire et de son importance pour les Canadiens et l'économie canadienne.

Depuis de nombreuses années, les banques canadiennes travaillent avec EDC pour améliorer le commerce des exportations du Canada et accroître la capacité du financement commercial de notre pays. Les banques du Canada sont des utilisateurs importants des produits d'atténuation des risques d'EDC. Les garanties et l'assurance offertes par EDC améliorent la capacité des banques de consentir des prêts lorsque les risques sont supérieurs aux limites que permet le crédit consenti par le secteur privé, ou lorsque la durée du prêt est plus longue qu'il n'est commercialement viable. En offrant de l'assurance-crédit à l'exportation dans le marché des services financiers canadien, EDC a considérablement accru la capacité des banques de consentir aux exportateurs des prêts garantis par leurs créances sur vente assurées. De plus, les garanties de prêts bancaires d'EDC permettent à des étrangers d'acheter des biens et des services canadiens.

Nous sommes heureux de participer à l'examen décennal d'EDC. Nous croyons que, à l'instar de n'importe quelle autre société de la Couronne qui exerce des activités aux côtés des institutions du secteur privé, EDC doit avoir un mandat bien défini en matière de politique publique, pour que son rôle soit clair et sans ambiguïté.

Nous savons que l'examen de la Loi sur le développement des exportations a été lancé avant que la crise économique mondiale ne frappe de plein fouet le Canada, et avant la récession actuelle. Nous savons aussi qu'entre-temps, le gouvernement a pris des mesures dans son budget de janvier pour contrer les répercussions de la crise, en donnant notamment à EDC le pouvoir, pendant deux ans, de consentir du financement canadien. La période exceptionnelle que nous traversons exige des mesures spéciales. Nous comprenons et nous appuyons les initiatives du gouvernement en ce qui a trait à EDC. De plus, nous reconnaissons et nous apprécions l'accent mis par le gouvernement sur le caractère temporaire de ces pouvoirs, et sur le fait qu'ils ne doivent pas être utilisés pour remplacer le crédit consenti par le secteur privé. Nous sommes aussi en accord avec le thème du budget, lorsqu'il établit ces nouveaux pouvoirs : l'importance du partenariat et de la collaboration. En effet, les banques ont à cœur de maintenir leur partenariat avec EDC, dans l'intérêt de leurs clients.

Dans le cadre de votre examen du rôle et du mandat d'EDC, il sera également important de tenir compte de l'horizon à long terme, c'est-à-dire après la période temporaire de deux ans qui touche les nouveaux pouvoirs d'EDC, lorsque l'économie aura repris une activité normale ou tout au moins plus prévisible.

Le fait de formuler des recommandations pour l'avenir en ne se fondant que sur les circonstances exceptionnelles actuelles pourrait nuire à l'établissement d'une bonne politique publique et d'un rôle durable pour EDC. Par conséquent, nous aimerions

some principles that we think would be useful for this committee and the government to use in considering what the future role of EDC should be.

The first principle from our perspective is that EDC, indeed any Crown financial agency that provides lending, should complement private sector institutions; that is, they should act in a way that enhances the capacity of financial institutions to lend and to help their customers. The flip side of the coin is that the agency should not operate in a way that displaces, crowds out or duplicates private sector lending.

The second principle is fairly obvious, but it is important to enunciate it. It is that, in our view, EDC's role is most appropriately and most effectively that of a facilitator and supporter of export trade by Canadian companies.

Taken together, these two principles lead to a number of questions that we think need to be addressed when EDC's role is being considered, going forward. First: Is the function being considered for EDC clearly related to trade? Second: Is the function being considered for EDC structured so that it would be delivered in partnership with a private sector lender and clearly aimed at enhancing that lender's ability to finance the customer? Third: Does the activity duplicate or potentially duplicate the activities of private sector lenders or other government agencies in the market? Finally: Is there a clearly documented need for the change in mandate?

It is our view that these questions and these principles would provide a useful framework for assessing a range of proposals that you will hear about EDC's role in the future and in making recommendations for public policy, going forward. We recommend them for you to adopt in your review.

In the meantime, while the economy remains in its current distressed state, we support EDC's temporary involvement in the domestic financing field as we work cooperatively to ensure that Canada's economic health is restored.

Chairman and members of the committee, we appreciate the opportunity today and we look forward to your questions.

**Senator Downe:** I notice that in your brief you talk about the temporary measure for the EDC, but the proposed budget implementation act, as I am sure you are aware, indicates in section 263(1):

Paragraph 10(1)(a) and subsection 10(1.01) of the Act, as enacted by subsection 260(1), are repealed two years after the day on which they come into force.

However, 263(2) states:

The Governor in Council may, by order, extend the period referred to in subsection (1).

vous proposer des principes que votre comité et le gouvernement devraient utiliser, à notre avis, pour définir le mandat futur d'EDC.

Le premier principe est qu'EDC — en fait, tous les organismes financiers de la Couronne — devrait servir de complément aux institutions du secteur privé, c'est-à-dire qu'elle devrait agir de manière à accroître la capacité des institutions financières d'aider leurs clients. L'envers de la médaille, bien sûr, c'est que l'organisme ne devrait pas exercer d'activités consistant à remplacer, à évincer ou à dédoubler le crédit consenti par le secteur privé.

Le second principe paraît évident, mais il est bon de l'énoncer quand même : le rôle le plus approprié et le plus efficace consiste pour EDC à faciliter et à appuyer les exportateurs canadiens.

Ensemble, ces deux principes soulèvent un certain nombre de questions auxquelles il faudra répondre avant de définir le rôle futur d'EDC. Premièrement, la fonction envisagée pour EDC est-elle clairement liée au commerce? Deuxièmement, la fonction envisagée pour EDC est-elle structurée de manière à être offerte en partenariat avec un prêteur du secteur privé, et vise-t-elle clairement à accroître la capacité du prêteur de financer le client? Troisièmement, cette activité fait-elle ou pourrait-elle faire double emploi avec les activités des prêteurs du secteur privé ou d'autres organismes gouvernementaux présents sur le marché? Enfin, existe-t-il un besoin expressément documenté de modifier le mandat?

Nous sommes d'avis que ces principes et questions pourraient guider votre examen des différentes propositions que vous entendrez au sujet du rôle futur d'EDC, et pourraient également vous aider à formuler des recommandations en matière de politique publique. Nous vous conseillons vivement de les adopter dans le cadre de votre examen.

D'ici là, tant que l'économie ne sera pas sortie du marasme actuel, nous appuyons l'intervention temporaire d'EDC dans le secteur du financement intérieur, car c'est en collaborant tous ensemble que nous pourrions remettre notre économie sur les rails.

Monsieur le président, messieurs les membres du comité, nous sommes heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui, et nous répondrons volontiers à vos questions.

**Le sénateur Downe :** Dans votre mémoire, vous parlez des pouvoirs temporaires qui sont accordés à EDC, mais vous n'ignorez sans doute pas que le projet de loi d'exécution du budget indique, à l'article 263(1) :

L'alinéa 10(1)a) et le paragraphe 10(1.01) de la même loi, édictés par le paragraphe 260(1), sont abrogés deux ans après leur entrée en vigueur.

Mais que l'article 263(2) indique :

Le gouverneur en conseil peut, par décret, proroger ce délai.

In other words, cabinet, without any parliamentary review, can extend this provision. As income tax was temporary after the First World War, this may indeed not be temporary.

I assume you would not support this as a long-term initiative of the EDC?

**Mr. Campbell:** It is telling that the government decided to only go, in the first instance, for a temporary period. They could have made the decision, when the budget was announced and the budget bill came out, to change this aspect, going forward. I think it is significant that they have put some time limits around that. This is clearly seen as a step beyond where they were as an exceptional type of thing.

We are, right now, in the middle of some very great economic turmoil and we understand the reasons that the government has moved forward. Going forward, a case would have to be made for a post-two-year period, and our hope would be that, as we get closer to that time and as there is consideration of that aspect, that there should be a full consideration of it, so that people can understand the rationale for moving or not.

Senator, I come back to the point I made in my comments here. Before you charge an agency or provide it with a mandate, or before you change that mandate, there has to be a clear and documented compelling need. For instance, that there is a gap or a need to do so. The case is yet to be made in that regard.

**Senator Downe:** Thank you for that answer. We seem to have two sides of the story here. One is that the banks have totally seized up credit and, therefore, we need to pump all this additional funding not only into the Export Development Corporation but into the Business Development Bank and other institutions. We are spending money that we do not have. The country is entering into a massive deficit situation that is projected to last for years.

The other side of the argument is: Thank heavens for the banks. The banks are responsible; they are conservative and they have not lent a lot of money to people who cannot pay it back, which is the root of the financial problem in the United States. Representing the Canadian Bankers Association, I think I know on what side of that argument you would come down. However, how would you address the other concerns expressed?

**Mr. Campbell:** I agree with your characterization of the two sides. Regarding the first characterization, and depending on how you measure it, banks in Canada are about 25 per cent of the financing marketplace, taking into account all financing, and they are about half of the business credit. We have seen over the last several months and, perhaps, the past year that when the problems have occurred they have been on the financing side, and typically on the non-bank side. Commercial paper is gone; it is down significantly. Securitization has virtually dried up. Leasing companies are pulling out of the marketplace. I went onto GE Money's website and it says "We are no longer writing business in Canada."

Autrement dit, le Cabinet, sans l'approbation du Parlement, peut proroger cette disposition. Tout comme l'impôt sur le revenu devait être temporaire après la Première Guerre mondiale, cette mesure ne sera peut-être pas temporaire non plus.

Je suppose que vous vous opposeriez à ce qu'EDC détienne ce pouvoir pendant longtemps?

**M. Campbell :** Il est révélateur que le gouvernement ait décidé de donner un caractère temporaire à ces pouvoirs. Il aurait pu en décider autrement, en présentant son budget. Mais il a préféré fixer des limites, et je pense que c'est important. Cela montre clairement qu'il est prêt à prendre ce genre de mesures, à titre exceptionnel.

En ce moment, nous sommes pris dans une tourmente économique, et nous comprenons les raisons pour lesquelles le gouvernement a décidé de prendre cette décision. S'il envisage plus tard de proroger cette période de deux ans, il devra avoir de bonnes raisons pour cela, et j'espère qu'il nous les expliquera pour que tout le monde puisse comprendre pourquoi il décide de proroger ou de ne pas proroger.

Sénateur, cela me ramène à ce que je disais tout à l'heure dans ma déclaration liminaire : avant de confier un mandat à un organisme, ou avant de modifier ce mandat, il faut un argumentaire solidement étayé, par exemple, la nécessité d'intervenir pour répondre à un besoin bien précis. Dans le cas qui nous occupe, l'argumentaire devra être préparé.

**Le sénateur Downe :** Merci de cette réponse. Il semble y avoir deux théories sur la question. L'une est que, étant donné que les banques bloquent toute demande de crédit, nous devons injecter des fonds supplémentaires, non seulement dans Exportation et Développement Canada, mais aussi dans la Banque fédérale de développement et dans d'autres établissements financiers. Nous sommes en train de dépenser de l'argent que nous n'avons pas. Le Canada va se retrouver avec un grave déficit pendant plusieurs années.

L'autre théorie consiste à rendre hommage aux banques. Elles sont responsables, elles sont conservatrices et elles n'ont pas prêté beaucoup d'argent à ceux qui n'avaient pas les moyens de rembourser, ce qui est la racine du problème aux États-Unis. Comme vous représentez l'Association des banquiers canadiens, je devine à laquelle des deux vous souscrivez, mais que pensez-vous de l'autre?

**M. Campbell :** Je suis d'accord avec votre façon de présenter les deux théories. En ce qui concerne la première, et selon la façon dont vous le mesurez, les banques canadiennes représentent environ 25 p. 100 du marché du financement, si l'on prend en compte tous les modes de financement, et consentent à peu près la moitié des prêts aux entreprises. Au cours des derniers mois, et même de la dernière année, on a constaté que les problèmes qui se sont posés ont touché les activités de financement, surtout les activités non bancaires. Le papier commercial, c'est fini, ou tout au moins c'est en chute libre. La titrisation en est pratiquement au point mort. Les sociétés de crédit-bail se retirent du marché. J'ai vu sur le site Internet de GE Money que l'entreprise annonçait qu'elle ne faisait plus d'assurance-crédit au Canada.

Financing companies are gone. There has not been an IPO in Canada in six months. U.S. firms such as Bear Stearns, Lehman Brothers and Merrill-Lynch that used to buy securitization are gone; they do not do that anymore. We are seeing a pull-back on the non-bank side. On the bank side, according to Bank of Canada data, month-over-month during the last several months, lending from the banks has actually increased by double digits. We are trying to take up the slack. In January, compared to January 2008, bank lending was up 11 per cent. In December, I think it was up 13 per cent. November was up 14 per cent compared to the year before.

Business customers who used to get financing from, say, an offshore institution that had come into Canada — perhaps opportunistically — cannot now get that financing. I can cite an Atlantic Canada example, if you like. Those firms are now gone and the customers are turning to the banks. We are seeing our lending ramp up but we cannot take up all the slack.

Broadly speaking, we are supportive of the new programs that the government has put in. The example, of course, was that of High Liner and an Icelandic bank that came in and lent in a way that we would never do. You mentioned prudence. It is now gone, and a bank — the Bank of Montreal, in fact — has had to step up to fill that facility.

The thing that has stood us in good stead, coming into the crisis worldwide, is that we are prudent, careful lenders. Again, this is not just us saying so but the regulator in another committee said the same thing yesterday. We lend to people who pay the money back. We stand by our customers and try to use all of our tricks to help them get out of trouble. Regardless, we are prudent lenders, and that has put us in good stead.

I will return to your question. There is no question that there are access-to-credit challenges in the marketplace. We think that some of the programs the government has put in are very good. Our members are working with them, both on the business credit availability program and the Canada secured lending program — it is hard to remember the names. We think they are good things. We hope they work.

**Senator Andreychuk:** I think Senator Downe has made my job a little easier.

We are studying the review of the Export Development Corporation and a report was produced, which I am sure you are familiar with. Do you agree with that report in the main and the direction it is taking for the future of EDC, subject of course to the economic situation now and the intervention that has been made?

Du côté des banques, selon des données de la Banque du Canada, les prêts consentis par les banques, mois après mois, ont augmenté de plus de 10 p. 100. Nous avons essayé de compenser. En janvier, les prêts consentis par les banques ont augmenté de 11 p. 100 par rapport à janvier 2008. En décembre, je crois que l'augmentation était de 13 p. 100, et en novembre, de 14 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Les entreprises qui obtenaient jadis des prêts d'un établissement étranger établi au Canada — peut-être par opportunisme — ne peuvent plus avoir ce financement. Je pourrais vous donner un exemple dans le Canada atlantique, où ce genre d'établissement a maintenant disparu, et où les clients se tournent de plus en plus vers les banques. Nous avons donc nettement augmenté les prêts que nous consentons, mais nous ne pouvons pas répondre à tous les besoins.

De façon générale, nous appuyons les nouveaux programmes que le gouvernement a proposés. L'exemple dont je voulais parler est bien sûr celui de High Liner et de la banque islandaise qui lui avait consenti un prêt dans des conditions que nous n'aurions jamais acceptées. Vous avez parlé de prudence. Il n'y en a plus, et une banque — la Banque de Montréal — a dû venir à la rescousse pour remplacer cet établissement financier.

Ce qui nous a permis de nous maintenir à flot, dans cette tourmente mondiale, c'est notre grande prudence dans les prêts que nous consentons. Et nous ne sommes pas les seuls à le dire, puisque l'organisme de réglementation l'a dit dans un autre comité l'autre jour. Nous consentons des prêts à ceux qui sont capables de les rembourser. Nous aidons nos clients et nous leurs proposons toutes sortes de stratagèmes pour leur éviter de se retrouver en difficulté, mais il n'empêche qu'au départ, nous sommes des prêteurs prudents, et c'est ça qui nous a permis de nous maintenir à flot.

Je reviens maintenant à votre question. Il est évident que l'accès au crédit est parfois difficile, sur le marché actuel. À notre avis, certains des programmes que le gouvernement a mis en place sont excellents. Nos membres collaborent avec le gouvernement, aussi bien pour le Programme de crédit aux entreprises que pour la Facilité canadienne de crédit garanti — c'est difficile de se souvenir des noms exacts. Nous pensons que ce sont de bons programmes, et nous espérons qu'ils vont donner des résultats.

**Le sénateur Andreychuk :** Le sénateur Downe m'a facilité un peu la tâche.

Nous sommes en train d'étudier le rapport de l'examen législatif d'Exportation et Développement Canada, que vous avez certainement lu. De façon générale, approuvez-vous ce rapport et ce qu'il recommande pour EDC, sous réserve bien entendu de l'évolution de la conjoncture économique et de l'intervention qui a été faite?

**Mr. Campbell:** It is a big report. It covers a lot of territory, as you know. There are a number of individual recommendations. I would say, in the main, certainly from our perspective as lenders, we think it is heading in the right direction.

I would particularly point out that we very much like the commentary and report about the importance of acting in a complementary way to lenders and not crowding them out. That works at cross-purposes. We like the idea of the role of enhancing capacity to lend. That is an important thing.

There is a specific suggestion in there about medium- and longer-term guarantee programs and the programs that EDC does. The report characterizes it as perhaps not its most exciting recommendation but we think it makes sense for EDC to sit down with the banks that are particularly active in those areas and see if EDC can move more in that direction and sort out the problems.

We think, in the main, it is heading in the right direction.

**Senator Andreychuk:** You said there are two principles for EDC. One should be to complement private sector institutions and the other is the role of being a facilitator and supporter of export trade by Canadian companies. I do not think there is disagreement about that.

The difficulty is for some public sector body such as EDC and the government to determine what is complementary and when it turns into competition. Let me play the devil's advocate. It seems that the competition and difficulties arise when our Canadian companies are competing overseas for markets and they are nudged out by a whole host of other countries who use all kinds of mechanisms to prefer their companies. Therefore, EDC does some things that, if you look at it, seem like competition to the banks but really is necessary to create a climate that ensures the viability of the Canadian companies overseas.

How do we fine tune what we mean by "complement," because everyone is saying that is really their role? When does the "rubber hit the road," as we say in Saskatchewan? When is it competition and when is it prudence on the part of EDC to be there in a more forceful way? It may cut out one or two of the banks or one or two of the lending institutions. However, that is hindsight. When you are using foresight, what are the principles?

**Mr. Campbell:** This is where you have a fair degree of "vague" and there is no clear, bright line. I think one of the other, earlier witnesses this afternoon was talking about global supply chains and that a company can just look domestic but export length is part of this chain. There is no question that it is difficult to draw that bright line.

I will approach it from a different point of view. You are right: EDC has played a role where they will support an export market start-up whose risk is way "beyond." Our hope is that a measure of success would be that such a company can graduate into private sector suppliers of finance.

**M. Campbell :** C'est un rapport d'envergure. Il couvre beaucoup de choses, et propose un certain nombre de recommandations. De façon générale, et de notre perspective à nous, prêteurs, je crois que ce rapport va dans la bonne direction.

J'aimerais attirer votre attention sur un point que nous apprécions tout particulièrement, à savoir l'importance pour EDC de jouer un rôle complémentaire à celui des prêteurs, afin de ne pas les évincer. Cela serait anti-productif. Il serait bon, comme on le propose dans le rapport, qu'EDC ait pour rôle d'accroître la capacité de crédit. C'est important.

Le rapport propose aussi quelque chose au sujet des programmes de garantie à moyen terme et à long terme, et les programmes d'EDC. Nous pensons qu'il serait en effet souhaitable qu'EDC étudie avec les banques la possibilité d'élargir son rayon d'action dans ce domaine.

De façon générale, nous pensons que le rapport va dans la bonne direction.

**Le sénateur Andreychuk :** Vous avez dit que le rôle d'EDC devrait s'articuler autour de deux principes de base, à savoir qu'elle doit jouer un rôle complémentaire à celui des établissements du secteur privé, et, par ailleurs, qu'elle doit aider les entreprises canadiennes à exporter. Je pense qu'on s'entend tous là-dessus.

Par contre, il est plus difficile, dans le cas d'un organisme public comme EDC, de déterminer ce qui est complémentaire en situation de concurrence. Je vais me faire l'avocat du diable. Les difficultés surviennent lorsque des entreprises canadiennes veulent exporter à l'étranger et se font souvent évincer par des pays qui utilisent toutes sortes de mécanismes pour accorder la préférence à leurs propres entreprises. En conséquence, EDC fait certaines choses que les banques perçoivent comme de la concurrence mais qui, en fait, sont nécessaires pour assurer la viabilité des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers.

Comment pourrait-on préciser ce qu'on entend par « complémentaire », puisqu'on s'entend tous pour dire que c'est vraiment le rôle d'EDC? Dans la réalité, où trace-t-on la ligne de démarcation entre concurrence et prudence de la part d'EDC? À partir de quel moment doit-elle intervenir davantage, même au risque d'écarter une ou deux banques? Ce qui est passé est passé, maintenant, pour l'avenir, sur quels principes faut-il se fonder?

**M. Campbell :** Je reconnais avec vous que la définition est assez « vague » et qu'il n'y a pas de ligne de démarcation entre les deux termes. Je crois que l'un des témoins cet après-midi a parlé des chaînes d'approvisionnement mondiale, et a dit qu'une entreprise pouvait se limiter au marché intérieur, mais pourtant, les exportations en font partie de ces chaînes. Il est donc difficile de tracer une ligne de démarcation entre les deux.

J'aborderai la question sous un angle différent. Vous avez raison de dire que, jusqu'à présent, EDC était prête à aider un nouvel exportateur canadien qui présentait des risques « nettement supérieurs »; de notre côté, nous espérons que cet exportateur réussisse et puisse faire ensuite appel aux établissements financiers du secteur privé.

One of the best indicators of whether something is complementary is something that EDC has told us, and the president issued a press release a few days ago saying more or less the same thing: They prefer to see business come to them from the banks. A customer would go to the bank needing financing for an export product, the bank would like to lend, and there is a risk aspect. The bank would then go to EDC and say "Can you help us out here on the insurance?" To me that is a very good example of how complementarity would work. The more we could see that sort of thing, the better.

The other thing I would point out from the report here is that, in terms of buyer finance, where there is lending to that foreign buyer to buy a Canadian product, it is only one per cent of EDC business now from a guarantee side, and much of it is on the direct financing side. We prefer to see more emphasis, on EDC's side, on having workable guarantees on that medium and longer term. If we could move EDC further along that road, it goes some ways to addressing your question.

**Senator Corbin:** This is probably the obverse of Senator Downe's approach to the matter. There is, in a sense, a sunset clause in the new arrangements for EDC. There is this proviso for an extended two-year capacity. I have in mind the comments made by the Governor and the Deputy Governor of the Bank of Canada before the House of Commons committee. The economy could start turning around as soon as August or early fall, but then there would be a need to keep these provisions alive up to the two-year term.

Of course, it is all guesswork. Nobody knows what the future holds for us, but if things did turn around strongly, would you advise that we put an end to the new responsibilities of EDC before the end of its two-year term?

**Mr. Campbell:** I take your point, senator, that we are into the game of speculation here. All of us around the table would hope that, in fact, it does bounce back quickly and strongly. I am not into the game of making predictions.

I cannot put words in the Governor's mouth, but my understanding of the approach that is being taken here is that you need to have a range of tools in your toolkit. I have heard that expression used, that you use as necessary. The two-year time frame to allow deals to be worked out and deals to be worked through seemed to have some logic around it.

My suggestion would be that we have noticed over the last few several months that EDC has made some efforts here to have a closer and more meaningful dialogue with the CBA and with individual banks. It was not the case before, but we are seeing much more of that. We get the chance to ask them the kinds of questions you are asking about: How will you do this if things turn around? Are you overbuilding capacity? Are you ramping up in the bad times and then are you left with all these bodies? It is a useful thing.

The way to deal with that, as the circumstances change, is dialogue, which is important. It could be bilateral dialogue with the banks such as: "How are these cases working out? Is the marketplace changing? Are you needed? We would like to

Pour savoir si une activité est complémentaire ou pas, on dispose déjà d'un très bon indicateur. EDC nous en avait déjà parlé il y a quelque temps, mais le président a publié un communiqué de presse il y a quelques jours indiquant plus ou moins la même chose : EDC préfère que ce soient les banques qui lui envoient des clients. Par exemple, un client s'adresse à une banque pour obtenir du financement, celle-ci aimerait bien lui consentir le prêt, mais le risque est élevé. La banque s'adresse alors à EDC pour lui demander de l'aide pour la partie assurance. À mon avis, ce serait un très bon exemple de complémentarité, et plus il y aurait d'exemples de ce genre, mieux ça serait.

J'aimerais parler d'une autre question abordée dans le rapport, au sujet des prêts consentis aux acheteurs pour qu'ils achètent des produits canadiens. À l'heure actuelle, cela ne représente que 1 p. 100 des activités d'assurance d'EDC, et cela concerne surtout le financement direct. Nous préférierions qu'EDC offre des garanties pour le moyen et le long terme. À mon avis, il serait souhaitable d'encourager EDC dans cette voie-là, et j'espère que cela répond un peu à votre question.

**Le sénateur Corbin :** C'est sans doute l'inverse de l'approche proposée par le sénateur Downe. Les nouveaux pouvoirs accordés à EDC sont en quelque sorte assujettis à une clause de temporarisation, avec la possibilité d'une extension de deux ans. Je me souviens des observations faites devant notre comité par le gouverneur et le sous-gouverneur de la Banque du Canada. L'économie risque de redémarrer dès le mois d'août ou au début de l'automne, mais il faudra aussi peut-être conserver ces dispositions pendant les deux ans prévus.

Bien sûr, ce ne sont que des conjectures. Personne ne sait ce que l'avenir nous réserve, mais s'il y a une vive reprise de l'économie, pensez-vous que nous devrions suspendre les nouveaux pouvoirs accordés à EDC avant la fin de la période de deux ans?

**M. Campbell :** Bien sûr, sénateur, ce ne sont que des conjectures. Mais ce que nous espérons tous, c'est que la reprise économique soit rapide et forte. Personnellement, je n'aime pas faire des prédictions.

Je ne vais pas faire dire au gouverneur ce qu'il n'a pas dit, mais si j'ai bien compris l'approche qui a été retenue, vous avez besoin de plusieurs instruments à votre disposition, que vous puissiez utiliser selon les besoins. Le délai de deux ans me paraît assez logique car il donne le temps de négocier des transactions et de les concrétiser.

Nous avons constaté, au cours des derniers mois, qu'EDC a fait des efforts pour instaurer un dialogue plus productif avec l'ABC et avec des banques en particulier. Ce n'était pas le cas avant, mais c'est une tendance qui se précise. De cette façon, nous avons la possibilité de lui poser le genre de questions que vous posez : que ferez-vous si la situation s'améliore? Êtes-vous en train d'accumuler une capacité excédentaire? Allez-vous consentir davantage de prêts en période difficile pour vous retrouver ensuite avec les pots cassés? C'est utile d'en discuter.

Il est important d'entretenir un dialogue, au fur et à mesure que les circonstances évoluent. Il serait souhaitable aussi qu'il y ait un dialogue bilatéral avec les banques, pour savoir comment tel ou tel dossier évolue, ce qui se passe sur le marché, si on a besoin de

forward this case to you,” but we are having few of those dialogues. If we could have more of that kind of dialogue, it might be the way to calibrate rather than a change of statute, in which case you are talking about a legislative matter.

**Senator Corbin:** Normally, Mr. Chair, witnesses come before this committee to answer questions, but these witnesses have put questions to us.

**The Deputy Chair:** We are all in a questioning mood.

**Senator Corbin:** Would you care to expand on the four points you make? I think that would be useful.

**Mr. Campbell:** We posed here four questions, and they all hang together. This is not just for EDC. I would characterize this for government agencies, particularly government agencies that operate in what most people would see as the private sector. If I had to pick a question that I thought was the most important, it is the last one: Is there a clearly documented need for a change in mandate? The concern you always have is that you are always fighting last year's battles. The general is fighting last year's war. You see an issue right now, and you provide a bunch of powers that in a steady state may not be necessary or appropriate, or at least not the same kind of thing.

When people talk about a financing gap, let us be really clear here about where it is. What is the best way to go about addressing that? I think of all the questions we posed and in the interests of time, that is the one I would focus on.

**Senator Wallin:** I want to make sure I have my numbers correct. You say you do 25 per cent of all financing in Canada and provide half of all business credit?

**Mr. Campbell:** Business credit, that is right.

**Senator Wallin:** Is that pre-economic crisis?

**Mr. Campbell:** That is a very pertinent point — pre-economic crisis. We are seeing, particularly on the lending side, it was something like about 46 per cent, 48 per cent. We are finding that a lot of customers who had usually gone to non-banks are not finding that credit any more and they are coming to the banks to find that credit. That number has been moving up over the last several months, and it is now in the mid-50s. There is an adjustment there.

**Senator Wallin:** Would you characterize yourselves as risk-averse?

**Mr. Campbell:** I would characterize us as prudent. I could be called risk-averse. We have to balance two sides. We want to lend and make a return but we also have to protect, not just out of a fiduciary duty, but by legislation we have to protect our depositors' money, and there is that fine balance. It is fair to

vous, si on peut vous envoyer tel client, et cetera. Il y a peu de contacts de ce genre à l'heure actuelle, et c'est dommage, mais il suffirait peut-être de faire certains ajustements plutôt que de modifier la loi, ce qui nécessiterait une procédure législative.

**Le sénateur Corbin :** Normalement, monsieur le président, les témoins sont censés répondre aux questions, plutôt que d'en poser eux-mêmes.

**Le vice-président :** Nous avons tous envie de poser des questions.

**Le sénateur Corbin :** Auriez-vous l'amabilité de revenir plus en détail sur les quatre points que vous avez mentionnés? Ce serait utile.

**M. Campbell :** Nous avons posé quatre questions, qui se tiennent toutes et ne s'applique pas simplement à EDC mais à tous les organismes gouvernementaux, surtout ceux qui ont des activités dans ce que l'on considère généralement comme étant le secteur privé. À mon avis, la question la plus importante est la dernière : a-t-on démontré, avec preuves à l'appui, qu'il était nécessaire de modifier le mandat d'EDC? Il faut toujours se demander si on n'est pas en train de livrer un combat d'arrière-garde. Pour faire face à un problème immédiat, vous conférez à EDC toute une panoplie de pouvoirs qui, dans une situation normale, pourraient n'être ni nécessaires ni appropriés, ou en tout cas pas le même genre de pouvoirs.

Lorsque les gens parlent d'insuffisance du crédit, il faut savoir précisément où il en manque et quelle est la meilleure façon de pallier le problème. Parmi toutes les questions que nous posons dans notre déclaration, et pour ne pas perdre de temps, je vous conseillerais de concentrer votre réflexion sur celle-là.

**Le sénateur Wallin :** Je voudrais m'assurer que j'ai noté les bons chiffres. Vous avez bien dit que vous représentiez 25 p. 100 de tout le crédit consenti au Canada, dont près de la moitié en crédit aux entreprises?

**M. Campbell :** C'est exact.

**Le sénateur Wallin :** Était-ce la situation avant la crise économique?

**M. Campbell :** C'est une question très pertinente. Tout récemment, surtout en ce qui concerne les prêts, ce chiffre était autour de 46 ou 48 p. 100. Nous constatons en effet qu'un grand nombre de clients, qui n'obtiennent plus le financement qu'ils obtenaient auparavant auprès d'établissements non bancaires, s'adressent maintenant aux banques pour obtenir du crédit. Si bien qu'au cours des derniers mois, ce pourcentage a grimpé, pour se situer aujourd'hui autour de 55 p. 100. Les chiffres ont donc évolué.

**Le sénateur Wallin :** Les banquiers sont-ils des gens réfractaires au risque?

**M. Campbell :** Je dirais que ce sont des gens prudents, mais j'imagine que certains pensent que je suis réfractaire au risque. C'est une question de juste milieu. Nous sommes là pour prêter de l'argent et faire un profit là-dessus, mais nous avons aussi l'obligation de protéger, par devoir fiduciaire et aussi parce que la

say that we are more risk-averse. We do not go up the risk scale very much because we are regulated, prudent financial institutions.

**Senator Wallin:** The fact of what EDC does, in a sense, helps you indirectly?

**Mr. Campbell:** Yes.

[*Translation*]

**Senator Fortin-Duplessis:** Mr. Campbell, Mr. Lancaster, you said in your statement that the first principle should be that EDC complement private sector institutions. In other words, EDC's role should be to increase private institutions' capacity to help their customers. You said that EDC should not operate in a way that displaces, crowds out or duplicates private sector lending. As the economy is slowing down, and a very serious financial crisis is affecting the whole world, some companies have a lot of difficulty finding credit. In your opinion, could EDC provide such financing at a lower rate than Canadian banks?

[*English*]

I would go back to the point that there is no doubt that there is a credit problem. We have had large sections of what have formerly been active lenders either shrunk down, not growing as much or completely pulled out, so there is a need for more credit.

The way that I think is appropriate that it happen — and EDC has been very open with us and they agree with this characterization — is that it be done on the basis of partnership, if you like, in a cooperative way; where there is a deal, there is financing, there is risk, there is referral and forwarding, and we bring EDC in. They have told us that is their preference. Quite frankly, what the government has laid out in both the budget and in the budget implementation bill emphasizes that complementary and cooperative aspect to it.

I suppose one can make an argument as to whether the dollar volumes are enough and whether it is happening quickly enough, but with the kind of operation that we have seen through, particularly, the business credit availability program that was announced only a month and a half ago, we have EDC at the table, BDC at the table, the banks, Credit Unions and CBA at the table, and there is an effort there to identify the problems and work them out. They deal with each other bilaterally. We have great hopes that that will help the situation along. That would be the preference.

Your specific question as to whether EDC should lend at a lower rate, I think that is getting into the issue of working at cross purposes. Credit can be made available but it has to be priced properly. If it is not priced properly, you will end up with a whole bunch of problems down the road. You will find that if it is not

loi nous y oblige, l'argent que les déposants nous ont confié. C'est donc une question d'équilibre. Il est vrai que nous sommes plus réfractaires au risque que d'autres, mais c'est parce que nous sommes des établissements financiers réglementés et prudents.

**Le sénateur Wallin :** Finalement, ce qu'EDC fait vous aide indirectement, dans un certain sens?

**M. Campbell :** Oui.

[*Français*]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Monsieur Campbell, monsieur Lancaster, vous avez mentionné dans votre rapport que le premier principe d'EDC est qu'EDC devrait servir de complément aux institutions du secteur privé, autrement dit, EDC devrait agir de manière à accroître la capacité des institutions financières à aider leurs clients. Vous avez mentionné qu'EDC ne devrait pas exercer d'activités remplaçant, évinçant ou dédoublant le crédit consenti par le secteur privé. Dans un contexte de ralentissement économique et d'une crise financière qui frappe assez fort la planète, certaines entreprises ont beaucoup de difficulté à obtenir du crédit. À votre avis, est-ce qu'EDC pourrait offrir un financement aux entreprises à un taux inférieur à celui des banques canadiennes?

[*Traduction*]

Il est indéniable, et je l'ai déjà dit, qu'il y a une contraction du crédit. Bon nombre de prêteurs, qui étaient jadis très actifs, ont réduit leurs activités, ont ralenti leur croissance ou bien se sont complètement retirés du marché. Il faut donc trouver d'autres sources de crédit pour les remplacer.

La meilleure façon d'y parvenir, et EDC en a discuté très ouvertement avec nous, c'est de collaborer, de se comporter comme des partenaires, pour ainsi dire, de sorte que lorsqu'une affaire se présente, qu'il faut du financement mais qu'il y a des risques, nous puissions inviter EDC à intervenir. C'est la marche à suivre qu'elle nous a dit préférer. Très franchement, je pense que les dispositions annoncées dans le budget et dans le projet de loi d'exécution du budget mettent l'accent sur cette complémentarité et sur cette collaboration.

Reste à savoir maintenant si les crédits annoncés seront suffisants et s'ils seront débloqués assez rapidement. Mais nous avons déjà des dispositifs en place, notamment le Programme de crédit aux entreprises qui a été annoncé il y a à peine un mois et demi; et tous les intervenants sont consultés : EDC, la BDC, les banques, les coopératives de crédit et l'ABC, dans le but de cerner les problèmes et de leur trouver une solution. Il y a aussi beaucoup de consultations bilatérales. Nous sommes convaincus que ce niveau de collaboration nous aidera à sortir de la crise.

Vous m'avez demandé si EDC devrait offrir du crédit à un taux inférieur à celui des banques, et à mon avis, cela risque d'être anti-productif. On peut offrir du crédit, mais il faut l'offrir à un taux normal, faute de quoi, vous risquez de vous retrouver avec toute sorte de problèmes par la suite. On constate que, lorsque le taux

priced properly, it will not be made available. When you actually price it properly, institutions are enabled, whether government or private sector, to actually continue lending.

I am not sure if that is a direct question but that is how I would approach the issue you raise, senator.

[Translation]

**Senator Fortin-Duplessis:** Could we say then that Canadian banks are less willing than EDC to take risks in order to provide financing to Canadian exporters?

[English]

**Mr. Campbell:** The way I would characterize it is, we will assess a credit application or request for a loan based on our normal credit-granting criteria. We have not changed those. The hard economic times have come. We have not changed our standards. We have not ramped them up. What has changed is risk in the system and we need to take it into account. It is fair to say that, by its nature, EDC can take on more risk; it is built to take on more risk than we can.

You are talking in the context of EDC itself being a direct lender. We would prefer to see a greater emphasis on helping banks manage that risk, take on that risk by moving more into the guarantees, and particularly in the medium and longer term, or on supplier-financing the insurance side. The more they can offer those guarantees, the more the risk is diminished. That actually increases our capacity to lend more.

That would be the preferable way to proceed on the issue.

**Senator Grafstein:** Again, Mr. Campbell, welcome. We are wearing a different hat today. It is nice to see you.

**Mr. Campbell:** It is good to see you.

**Senator Grafstein:** This is a very curious set of questions here because it relates to your recommendations, which are not as precise as I would like, but let me see if I can sum up your recommendations to this committee.

You buy the government's idea of PPP — public-private/private-public partnerships — and you buy the fact that government instruments such as the EDC are a very important part of the component. You even say to us, taking on some of the issue with having a sovereign guarantee underneath it, which is the government guarantee to help you manage those risks, and in this way we should be able to get more credit into the marketplace more quickly for those loans that are a little bit riskier.

The way you propose to do that is to have greater ongoing dialogue with the EDC. You have indicated as well that the EDC is more open to this dialogue than in the past. That is all to the good.

As other senators have said, we are looking at a report that we think is stale-dated. We are trying to come up with recommendations for a stale-dated report but trying to look

n'est pas celui du marché, le crédit n'est pas débloqué. C'est en consentant un prêt à un taux normal qu'un établissement, qu'il soit gouvernemental ou privé, peut en fait continuer de prêter de l'argent.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question, sénateur, mais c'est ma façon à moi de l'aborder.

[Français]

**Le sénateur Fortin-Duplessis :** Pourrait-on conclure que les banques canadiennes sont moins prêtes que l'est EDC à assumer des risques pour accorder du crédit aux exportateurs canadiens?

[Traduction]

**M. Campbell :** Nous évaluons une demande de crédit en fonction d'un certain nombre de critères que nous appliquons normalement et que nous n'avons pas modifiés. Quand la crise économique est arrivée, nous n'avons pas changé nos critères, nous ne les avons pas resserrés. Ce qui a changé, par contre, c'est l'ampleur du risque, et nous devons en tenir compte. Je crois qu'on peut dire que, de par sa nature, EDC peut assumer davantage de risques et qu'en fait elle est conçue pour prendre plus de risques que nous.

Votre question se fonde sur l'hypothèse qu'EDC est un prêteur direct. Nous préférierions qu'elle s'occupe davantage d'aider les banques à gérer le risque, en assumant davantage les garanties, surtout à moyen et long terme, ou qu'elle s'intéresse davantage à l'assurance-crédit des fournisseurs. Plus elle pourra offrir ce genre de garanties, moins le risque sera grand, et cela augmentera notre capacité de prêter davantage.

À mon avis, c'est ce qu'il faudrait faire.

**Le sénateur Grafstein :** Monsieur Campbell, je suis heureux de vous revoir, même si nous portons une casquette différente aujourd'hui.

**M. Campbell :** Je suis heureux de vous voir.

**Le sénateur Grafstein :** J'ai plusieurs questions un peu bizarres à vous poser. Elles portent sur vos recommandations, que j'aurais aimées plus précises, mais je vais quand même essayer de les résumer.

Vous approuvez l'idée des PPP, les partenariats public-privé, proposée par le gouvernement, et vous reconnaissez que les instruments gouvernementaux comme EDC jouent un rôle important. Vous nous dites même que, grâce à la garantie souveraine du gouvernement pour vous aider à gérer ces risques, vous pourrez consentir davantage de prêts un peu plus risqués.

Pour y parvenir, vous proposez une collaboration élargie avec EDC. Vous avez dit également qu'EDC y était plus favorable que dans le passé. C'est parfait.

Comme l'on dit d'autres sénateurs, nous sommes en train d'examiner un rapport qui, à notre avis, a perdu de son actualité. Nous essayons donc de préparer des recommandations à un

forward, having in mind that we have heard there has been a massive change in the terms of reference in the EDC as we speak. It is a complicated series of issues. The question is, where can we give the taxpayer value-added?

Let me propose a more formal structure between the banks. We have heard from the insurance companies about a more formal structure of consultation, sort of an advisory board. Would that be a helpful thing? As opposed to doing this episodically, if we recommended, as an example, a formal advisory board composed of the EDC, the banks and the insurance companies, for example, on those issues, a board that would meet on a regular basis and deal with these issues on a systemic basis, would that be an improvement to the process here? It would allow the consumer faster and easier access to problem-solving as opposed to having bureaucratic or turf wars. Much of this is turf wars.

**Mr. Campbell:** That is an interesting recommendation. I have not thought about it particularly but, since you pose the question, I am always of the view that the more dialogue among groups you have and the more structured they can be is a good thing, because the more dialogue you have, the more problems get identified and resolved. Courses of action based on incorrect assumptions can be addressed. To the extent that you are facing the same problem, you can resolve it directly.

I have always been of the view that more dialogue is better. Senator, when I said that we have had more dialogue with EDC and more dialogue with BDC, that was not always the case. Things are better now than they were before when the dialogue was not happening.

In terms of an advisory board, we would have to ask ourselves, advising whom? Is it advising the minister or is it advising management of EDC? One always hesitates. I am not speaking for the banks now. I have been on the government side and on the banks' side. When one structures things in advisory boards, they can become somewhat ossified.

**Senator Grafstein:** I agree with that.

**Mr. Campbell:** I would be careful about building new structures that take on a life of their own.

**Senator Grafstein:** We have to come up with a better process of dealing with the public and private sectors and where we draw the lines. I am not sure an advisory committee is right, but maybe you could give some consideration to that. I want you to look back at your own banking experience. Back in the 1980s and 1990s, the banks were very much against consumer one-stop protection, and we worked out a system and it works now quite well.

**Mr. Campbell:** It does.

**Senator Grafstein:** It works surprisingly well. There is one-stop shopping among banks, insurance companies and financial institutions relating to consumer protection.

rapport dépassé tout en essayant de projeter vers l'avenir, compte tenu des changements radicaux qui ont été apportés au mandat d'EDC. Tout cela est très complexe. Le problème est de savoir comment nous pouvons optimiser l'argent du contribuable.

Permettez-moi de vous proposer une structure plus officielle entre les banques. Les compagnies d'assurances nous ont parlé d'un mécanisme de consultation plus officiel, une sorte de conseil consultatif. Cela serait-il utile? Plutôt que de faire cela de façon sporadique, on pourrait recommander, par exemple, la création d'un conseil consultatif officiel composé d'EDC, des banques et des compagnies d'assurances, qui se réunirait à intervalles réguliers pour examiner toutes ces questions de façon systématique. Pensez-vous que ce serait un meilleur système? Il me semble que de cette façon, les problèmes des consommateurs seraient réglés plus rapidement, car ils ne seraient plus l'enjeu de querelles bureaucratiques, comme c'est souvent le cas.

**M. Campbell :** C'est une recommandation intéressante. Je n'y ai pas vraiment réfléchi mais, puisque vous me posez la question, je vous dirai que plus il y a de dialogue structuré entre les groupes, plus il est facile de cerner et de régler les problèmes. Il est alors possible de remédier aux interventions qui étaient fondées sur des hypothèses incorrectes. Dans la mesure où vous faites face au même problème, vous pouvez le résoudre directement.

J'ai toujours pensé que plus il y avait de dialogue, mieux ça valait. Quand j'ai dit, sénateur, que nous avions plus de contacts avec EDC et avec la BDC, je dois ajouter que cela n'a pas été toujours le cas. Les choses vont beaucoup mieux aujourd'hui qu'avant, lorsqu'il n'y avait pas de dialogue.

Pour ce qui est de créer un conseil consultatif, il faudrait d'abord se demander : pour conseiller qui? Le ministre ou EDC? On hésite toujours. Je ne parle pas au nom des banques, pour l'instant. J'ai déjà travaillé au gouvernement et je sais que les structures comme les conseils consultatifs ont tendance à devenir pérennes.

**Le sénateur Grafstein :** Je suis d'accord avec vous.

**M. Campbell :** J'hésiterais donc à créer de nouvelles structures qui finissent par devenir des institutions.

**Le sénateur Grafstein :** Il va falloir trouver un dispositif plus approprié pour faciliter la collaboration entre les secteurs public et privé et pour délimiter les responsabilités de chacun. Je ne suis pas sûr que la solution consiste à créer un comité consultatif, mais vous pourriez peut-être y réfléchir un peu. Parlons maintenant de votre propre expérience dans le secteur bancaire. Dans les années 80 et 90, les banques étaient tout à fait opposées au principe d'un guichet unique pour la protection des consommateurs, et nous avons réussi à mettre sur pied un système qui marche pas mal du tout.

**M. Campbell :** C'est vrai.

**Le sénateur Grafstein :** Qui marche même étonnamment bien. Il y a un guichet unique pour la protection des consommateurs, auquel participent les banques, les compagnies d'assurance et les établissements financiers.

This is a different form. This is to protect or enhance the ability of business to get at their business, and to get fast and speedy responses to their initiatives so that the process is not time-consuming. Could you give some consideration to that? Talk to the insurance people as well and talk to EDC. Perhaps you might come back with a note to us because we must make recommendations. I am trying to be concrete.

**Mr. Campbell:** I hear you loud and clear.

**Senator Peterson:** Do you do anything with EDC other than lending on their guaranteed bank loans?

**Mr. Campbell:** Maybe I can turn to my colleague, Mr. Lancaster.

**John Lancaster, Director, Financial Institutions and Trade, Canadian Bankers Association:** Yes. Mostly, EDC's business is short-term credit insurance, which allows banks to give value for Canadian exporters' receivables. That is at the end of the scale with many customers and small volume deals. EDC's relationship with the banks goes right up the scale to large scale co-financing, where EDC and the banks will work together on a project or co-financing transaction. I know one of our member banks submitted a report to this committee, mentioning specifically the co-financing deals they had worked on with EDC.

There are situations in which banks rely upon EDC credit, whether it is insurance from them or guarantees of loans made to smaller exporters, but there are also situations in which we work hand-in-hand, and work together on the same syndicated loan.

**Senator Peterson:** In those cases, do you have money at risk?

**Mr. Lancaster:** Yes.

**Senator Peterson:** It is not covered in any guarantee?

**Mr. Lancaster:** Not at all.

**The Deputy Chair:** Thank you very much. I want to thank the witnesses for their very interesting testimony. Thank you for coming here today, on behalf of our members.

I would now like to say a word to the members. We are not here next week, but the following week we have two meetings. We have to talk to Senator Di Nino — no one is trying to do anything underhanded, here — because we think that two more meetings are about all that we need. The witnesses on March 24 are from the Conference Board of Canada and the Canadian Manufacturers & Exporters Association of Canada will be before us on March 25.

The steering committee will meet and discuss this agenda, but with the approval of the members the plan might be that we have explored this issue pretty extensively and we would now like to get back to our study on Russia and China.

Mr. Lazar's comments about forestry there were interesting. If there was a plan — and Senator Di Nino would be the one to explain this to the members — we might be able to prepare a

Aujourd'hui, c'est différent : il s'agit de protéger ou de renforcer la capacité des entreprises de faire des affaires et d'obtenir une réponse rapide à leurs demandes de crédit. Pourriez-vous réfléchir un peu à cette possibilité? Essayez d'en parler avec EDC et avec des compagnies d'assurances, et de nous envoyer une petite note là-dessus, car nous devons faire des recommandations. J'essaie tout simplement d'avoir quelque chose de concret.

**M. Campbell :** Je vous ai parfaitement compris.

**Le sénateur Peterson :** À part le financement des prêts bancaires garantis, avez-vous d'autres activités conjointes avec EDC?

**M. Campbell :** Je vais demander à mon collègue, M. Lancaster, de vous répondre.

**John Lancaster, directeur, Institutions financières et commerce, Association des banquiers canadiens :** EDC s'occupe principalement d'assurance-crédit à court terme, ce qui permet aux banques de valoriser les comptes débiteurs étrangers des exportateurs canadiens. Cela représente un grand nombre de clients, et des transactions de faible volume. EDC fait aussi, avec les banques, du cofinancement à grande échelle. L'une de nos banques, par exemple, a soumis un rapport à votre comité où il était précisément question des projets de cofinancement qu'elle avait négociés avec EDC.

Dans certains cas, les banques comptent sur l'aide d'EDC, qu'elle prenne la forme d'assurance ou de garanties de prêts pour les petits exportateurs. Dans d'autres cas, nous travaillons main dans la main sur un prêt consortial.

**Le sénateur Peterson :** Dans ces cas-là, est-ce que vous risquez votre propre argent?

**M. Lancaster :** Oui.

**Le sénateur Peterson :** Qui n'est couvert par aucune garantie?

**M. Lancaster :** Tout à fait.

**Le vice-président :** Merci beaucoup. J'aimerais remercier les témoins de nous avoir livré un témoignage fort intéressant. Au nom de tous les membres du comité, j'aimerais vous remercier.

J'aimerais maintenant dire quelques mots aux membres du comité. Nous ne nous verrons pas la semaine prochaine, mais la semaine après, nous avons deux réunions. Je vais devoir parler au sénateur Di Nino — car il ne faut rien faire par en dessous — car il me semble que nous n'aurons pas besoin de plus de deux réunions. Le 24 mars, nous accueillerons le Conférence Board du Canada, et le 25 mars, l'Association des manufacturiers et exportateurs du Canada.

Le comité de direction va se réunir pour discuter de notre programme, mais si les membres du comité sont d'accord, je pense qu'on conclura que cette question a été suffisamment examinée et que nous devrions reprendre notre étude de la Russie et de la Chine.

Les commentaires de M. Lazar sur l'industrie forestière étaient très intéressants. Et si c'est ce qui est prévu, et le sénateur Di Nino sera mieux à même de nous l'expliquer, nous pourrions

report. We should be giving some instruction to our researchers to prepare a draft that the members can look at in the normal course of events.

**Senator Corbin:** I am a little concerned that, perhaps, you are proceeding too fast to arrive at the end of this examination.

**The Deputy Chair:** Thank you very much to the witnesses. This is just some in-house business.

**Senator Corbin:** We do not know what the next witnesses will say.

**The Deputy Chair:** No, we do not.

**Senator Corbin:** There are things that we do not know. Our task has been enlarged because of Bill C-10. We will want to take into account the findings of the committee which is tasked with examining the provisions affecting the EDC and Bill C-10. Not only that but we will be meeting with the Canadian Manufacturers & Exporters Association. They are the head speakers for a number of people. We have yet to hear directly from individual exporting companies or concerns. This is just food for thought but rather than asking the staff to prepare a draft report, I would prefer that the staff, after the examination of the next witnesses the week after we come back, present a paper of the findings of the committee thus far; that is, a résumé of our findings — not necessarily a draft report with recommendations. At that point, after having an opportunity to study the staff's paper, then we could decide amongst ourselves if we want to suspend the examination of EDC. We have all the time in the world to do this. We are not under the axe here. We can take the full two years to continue our study, if we so wish. I am not suggesting that we do that, but there is no time limit to this exercise.

I am asking that the wise people of the steering committee examine my suggestion and hold your horses back a bit.

**The Deputy Chair:** There is no attempt to hurry this but on behalf of the steering committee I am concerned that we do have an agenda on Russia-China, and we would like to get back to that.

**Senator Corbin:** We can attack that any time.

**The Deputy Chair:** Absolutely, and we did last night. We had part of last night's meeting, and in bits and pieces, such as Mr. Lazar today. It is useful for the staff to have this out on the table so they know what our thinking is. I do not think there is any particular dispute here.

**Senator Andreychuk:** I appreciate that we have witnesses and we do not seem to have any more witnesses other than the two sessions.

**The Deputy Chair:** Yes.

commencer notre rapport sans tarder. On pourrait peut-être demander à nos attachés de recherche de préparer une ébauche de rapport que les membres du comité auraient le loisir d'examiner.

**Le sénateur Corbin :** Vous allez peut-être un peu trop vite lorsque vous dites que nous en sommes arrivés à la fin de notre examen.

**Le vice-président :** Un grand merci aux témoins. Nous avons simplement des questions internes à régler.

**Le sénateur Corbin :** Nous ne savons pas encore ce que les prochains témoins vont nous dire.

**Le vice-président :** C'est vrai.

**Le sénateur Corbin :** Il y a des choses que nous ne savons pas encore, et le projet de loi C-10 n'a fait qu'augmenter notre tâche. En effet, il nous faudra tenir compte des conclusions du comité chargé d'examiner les dispositions relatives à EDC, dans le projet de loi C-10. De plus, nous avons encore à entendre les représentants de l'Association des manufacturiers et exportateurs du Canada, qui sont les porte-parole d'un grand nombre d'industriels. Nous n'avons pas non plus entendu les témoignages directs d'exportateurs canadiens. Tout cela pour vous dire que, avant de demander aux attachés de recherche de préparer une ébauche de rapport, je pense qu'il vaudrait mieux attendre d'avoir entendu les prochains témoins, la semaine après l'ajournement. En fait, il vaudrait mieux leur demander de préparer un résumé de nos conclusions, plutôt qu'une ébauche de rapport avec des recommandations. À ce moment-là, une fois que nous aurons eu l'occasion de prendre connaissance de ce document, nous pourrions décider si nous voulons mettre un terme à notre examen d'EDC. Nous avons tout le temps. Nous n'avons pas de couperet au-dessus de nos têtes. Nous pouvons fort bien continuer notre examen pendant deux ans, si nous le voulons. Ce n'est pas ce que je suggère, mais je veux simplement dire que cet exercice n'est pas limité dans le temps.

Je demande donc aux sages membres du comité de direction d'examiner la suggestion, afin de contenir un peu vos ardeurs.

**Le vice-président :** Je ne veux certainement pas précipiter les choses, mais je pense au mandat dont nous avons été saisis en ce qui concerne la Russie et la Chine, et j'aimerais bien que nous y revenions.

**Le sénateur Corbin :** On peut reprendre cet examen n'importe quand.

**Le vice-président :** Absolument, comme nous l'avons fait hier soir. Nous y avons consacré une partie de notre réunion d'hier soir, et aujourd'hui, nous avons eu quelques bribes, avec M. Lazar. Il est important que les attachés de recherche en prennent bonne note pour qu'ils sachent ce que nous pensons. Je pense que tout le monde est d'accord.

**Le sénateur Andreychuk :** Si j'ai bien compris, il ne nous reste plus que deux témoins à entendre.

**Le vice-président :** C'est ça.

**Senator Andreychuk:** I think the steering committee should make an assessment if that is it for witnesses and then determine what your next steps are.

**Senator Corbin:** The steering committee should also hear our views at that point.

**Senator Andreychuk:** Exactly, but they can figure out whether there are more witnesses or if that appears to be a good representation. We should then sit down and find out where we go from there. I would like the steering committee to meet and report back to us.

**The Deputy Chair:** Honourable senators, that is why I brought the item to everyone's attention, so we are all more or less on the same wavelength. With that, we will adjourn.

(The committee adjourned.)

**Le sénateur Andreychuk :** Je pense que le comité de direction devrait décider si nous en avons fini avec les témoins, et ce qu'il nous reste à faire ensuite.

**Le sénateur Corbin :** Le comité de direction devrait aussi tenir compte de notre avis.

**Le sénateur Andreychuk :** Tout à fait, mais il peut décider si nous devons entendre d'autres témoins ou non. À partir de là, nous devrions discuter de ce que nous allons faire. J'aimerais donc que le comité de direction se réunisse et nous fasse un rapport.

**Le vice-président :** Honorables sénateurs, c'est précisément la raison pour laquelle j'ai porté cette question à votre attention, pour que nous soyons tous plus ou moins sur la même longueur d'onde. Là-dessus, je lève la séance.

(La séance est levée.)

---

*Forest Products Association of Canada:*

Avrim Lazar, President and CEO;

Marta Morgan, Vice-President of Trade and Competitiveness.

*Canadian Bankers Association:*

Terry Campbell, Vice-President, Policy;

John Lancaster, Director, Financial Institutions and Trade.

*Association des produits forestiers du Canada :*

Avrim Lazar, président et chef de la direction;

Marta Morgan, vice-présidente, Commerce.

*Association des banquiers canadiens:*

Terry Campbell, vice-président, Politique;

John Lancaster, directeur, Institutions financières et commerce.



*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 Stockwell Day, P.C., M.P., Minister of  
International Trade.

WITNESSES

**Tuesday, March 10, 2009**

*Department of Foreign Affairs and International Trade Canada:*

Louis Lévesque, Deputy Minister of International Trade;  
Robert Clark, Director General, Economic Analysis Bureau.

*Export Development Canada:*

Eric Siegel, President and Chief Executive Officer;  
Benoit Daignault, Senior Vice-President, Business Development.

**Wednesday, March 11, 2009**

*Euler Hermes Canada:*

Paul Flanagan, Chief Executive Officer.

*(Continued on previous page)*

COMPARAÎT

L'honorable Stockwell Day, C.P., député, ministre du Commerce  
international.

TÉMOINS

**Le mardi 10 mars 2009**

*Ministère des Affaires extérieures et du Commerce international :*

Louis Lévesque, sous-ministre du commerce international;  
Robert Clark, directeur général, Direction de l'analyse de la  
politique économique.

*Exportation et développement Canada :*

Eric Siegel, président et chef de la direction;  
Benoit Daignault, premier vice-président, Développement des  
affaires.

**Le mercredi 11 mars 2009**

*Euler Hermes Canada:*

Paul Flanagan, président et directeur général.

*(Suite à la page précédente)*

