



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 24, 2009
Wednesday, March 25, 2009

Issue No. 4

Fifth and sixth meetings on:
The 2008 Legislative Review of Export
Development Canada

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 24 mars 2009
Le mercredi 25 mars 2009

Fascicule n° 4

Cinquième et sixième réunions concernant :
Le rapport de l'examen législatif d'Exportation
et développement Canada de 2008

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 Zimmer (*March 25, 2009*).

The Honourable Senator Zimmer replaced the Honourable Senator Mahovlich (*March 23, 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 Zimmer (*le 25 mars 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur Mahovlich (*le 23 mars 2009*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 24 2009
(7)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 5:48 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, Di Nino, Fortin-Duplessis, Stollery, Wallin and Zimmer (8).

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:*Conference Board of Canada:*

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist.

Canadian Manufacturers and Exporters:

Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy.

The chair made an opening statement.

Mr. Hodgson made a presentation and answered questions.

Mr. Laurin made a presentation and answered questions.

At 7:02 p.m. the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, March 25, 2009
(8)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day, at 4:02 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, Di Nino, Fortin-Duplessis, Grafstein, Mahovlich, Stollery and Wallin (9).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 24 mars 2009
(7)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 17 h 48, dans la pièce 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, Di Nino, Fortin-Duplessis, Stollery, Wallin et Zimmer (8).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS :*Conference Board du Canada :*

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef.

Manufacturiers et exportateurs du Canada :

Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales.

Le président fait une déclaration préliminaire.

M. Hodgson fait un exposé et répond aux questions.

M. Laurin fait un exposé et répond aux questions.

À 19 h 2, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 25 mars 2009
(8)

[*Traduction*]

Le Comité permanent sénatorial des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 2, dans la pièce 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, Di Nino, Fortin-Duplessis, Grafstein, Mahovlich, Stollery et Wallin (9).

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

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:

Automotive Parts Manufacturers' Association:

Gerry Fedchun, President.

Dessau Inc.:

J. Denis Bélisle, Chairman of the Board, Dessau International.

The chair made an opening statement.

Mr. Fedchun made a presentation and answered questions.

Mr. Bélisle made a presentation and answered questions.

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

ATTEST:

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the committee

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 examen du rapport de l'examen législatif d'Exportation et Développement Canada de 2008, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Association des fabricants de pièces d'automobile :

Gerry Fedchun, président.

Dessau Inc. :

J. Denis Bélisle, président du Conseil international de Dessau.

Le président fait une déclaration préliminaire.

M. Fedchun fait un exposé et répond aux questions.

M. Bélisle fait un exposé et répond aux questions.

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

ATTESTÉ :

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 24, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:48 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 Consiglio Di Nino (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, I would like to welcome you to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade meeting. The committee is currently examining the document entitled “The Legislative Review of Export Development Canada,” December 2008.

The objective of the legislative review was to assess how Export Development Canada is evolving and should continue to evolve in the future; to address the competitive dynamics and demands of international trade on behalf of EDC’s stakeholders; and, to make recommendations where appropriate including possible changes to the Export Development Act. Appearing before the committee today is Mr. Glen Hodgson who has been a witness before this committee several times. He is the Senior Vice-President and Chief Economist of the Conference Board of Canada. He will make opening remarks after which I will invite our members to ask questions.

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada: Thank you for the chance to come before the committee again, Mr. Chair. I will make only a few comments.

In the interests of full disclosure, I will start by telling senators here that I have worked on three reviews of EDC. I did a review in the early 1990s when I was at the Department of Finance. I was one of the authors of the regulations that constrained some of EDC’s activities. I then led the review for EDC in the late 1990s, which was a four-year process and one of the more exciting things in my career, and brought about changes to the Export Development Act. It is nice to be an independent voice this time, after having been a bureaucrat giving advice to the ministry and having been within the corporation.

I have three general comments to make and then I have a few specifics I want to touch on in the recommendations.

First, I had a chance at EDC as the deputy chief economist to develop thinking about the fundamental nature of trade today. I came up with a buzz word that reflected our thinking, “integrative trade.” In French, the best translation of that is “commerce d’intégration.” I think it is important to use that as the cornerstone, the model, which reflects Canadian trade today. Firms today are able to take apart their supply chains or production model and reposition it almost anywhere around the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 24 mars 2009

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd’hui à 17 h 48 pour étudier, afin d’en faire rapport, le Rapport de l’examen législatif d’Exportation et développement Canada, déposé au Sénat le mardi 10 février 2009.

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

[*Traduction*]

Le président : Honorables sénateurs, j’aimerais vous souhaiter la bienvenue à la séance du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. Le comité étudie actuellement le document intitulé « Examen législatif d’Exportation et développement Canada », daté de décembre 2008.

Cet examen législatif vise à évaluer comment Exportation et développement Canada évolue et devrait continuer d’évoluer dans l’avenir; à examiner, au nom des partenaires d’EDC, les dynamiques et les exigences du commerce international sur le plan de la concurrence; et, au besoin, à formuler des recommandations, comme la modification éventuelle de la Loi sur le développement des exportations. Le comité entendra aujourd’hui le témoignage de M. Glen Hodgson, qui a déjà comparu à plusieurs reprises. M. Hodgson, premier vice-président et économiste en chef du Conference Board du Canada, prononcera une allocution initiale, après quoi j’inviterai les membres à poser des questions.

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef, Conference Board du Canada : Je vous remercie de me donner une nouvelle fois l’occasion de témoigner devant le comité, monsieur le président. Je n’ai que quelques observations à faire.

Pour que le comité sache exactement ce qu’il en est, je commencerai par dire aux sénateurs ici présents que j’ai travaillé à trois examens d’EDC. J’ai d’abord effectué un examen au début des années 1990, lorsque je travaillais pour le ministère des Finances. Je suis l’un des auteurs du règlement encadrant certaines des activités d’EDC. J’ai ensuite dirigé l’examen dont EDC a fait l’objet à la fin des années 1990. Cet examen, qui a duré quatre ans et qui constitue l’une des entreprises les plus intéressantes de ma carrière, a donné lieu à la modification de la Loi pour le développement des exportations. Je me réjouis de pouvoir cette fois m’exprimer de façon indépendante, après avoir été un bureaucrate donnant des conseils au ministère et avoir travaillé à la société d’État.

Je ferai trois commentaires généraux, après quoi j’aborderai quelques points précis concernant les recommandations.

Tout d’abord, j’ai eu la chance, lorsque j’étais économiste en chef adjoint à EDC, de mener une réflexion approfondie sur la nature fondamentale du commerce d’aujourd’hui. J’ai trouvé une expression qui témoigne bien de notre réflexion : « commerce d’intégration », qui pourrait se traduire en anglais par « integrative trade ». Je crois qu’il est important d’utiliser ce principe comme pierre angulaire, comme modèle, car il rend bien l’image du commerce canadien aujourd’hui. De nos jours, les entreprises sont

world. They can do it from Canada to the U.S., situate parts of their production in Asia or draw upon inputs from Europe. That is guided by foreign investment.

EDC has embraced that to a great degree as their fundamental business model. I will not take credit for that because I only came up with the brand. Canadian government thinking has also evolved in the last five years. More and more people in Foreign Affairs Canada and the Department of Finance see that as the underlying model. EDC embraces the model, so I support the fact that that is the foundation for how they are offering support to Canadian exporters and investors.

Second, it is important to recognize that EDC is more than a gap-filler. EDC's evolution — I like that word very much and the Chair talked about the evolving model — has been away from being the lender and insurer of last resort to being a provider of services across the whole financial system to exporters and investors of all kinds.

The right way to look at EDC is that it should be hard-wired into the Canadian financial system. It is not there to simply fill gaps when the private sector falls away, because you will not have the skills and experience you need in bad times — like now — if you are not there throughout the business cycle. I prefer the concept of EDC being hard-wired into the system, dealing with the banks, private insurers, exporters and investors of all kinds as a partner offering service and advice on an ongoing basis.

Third, I will draw upon something I learned when I lived in the United States for a while: if it ain't broke, don't fix it. Nothing is broken at EDC. Therefore, there is no fundamental reason to fix anything. EDC is working well and has had spectacular growth in terms of its coverage, business volumes and the number of firms it serves. It is taking a bigger space in Canada's trade environment and that is a good thing. If anything, today we are talking about fine tuning. There are small minor course corrections needed to ensure EDC has the mandate and tools to do the most it can for Canadian exporters and investors.

Regarding the recommendations, I read the report and brought along the recommendations. What struck me in the review was how much of it was oriented to process. There were very few recommendations addressing hard things that needed fixing within the business model. If EDC is to service clients more efficiently and make them more competitive, there should be commitment to streamline process as much as possible — rethink things.

I know the advice from Diana Smallridge and her team was very clear in the report. I would be reluctant to see more process heaped on the backs of the corporation, making it more demanding for them to do their jobs. Their job is to ensure

capables de disloquer leurs chaînes d'approvisionnement ou leur modèle de production et de les repositionner pratiquement n'importe où dans le monde. Ils peuvent le faire du Canada vers les États-Unis, impartir une partie de leur production en Asie ou utiliser les intrants d'Europe. Ces démarches s'appuient sur l'investissement étranger.

EDC s'est fortement inspiré de ce principe pour son modèle d'activité fondamentale. Je ne m'en attribuerai pas le mérite, puisque je n'ai fait que de trouver l'expression. La façon de penser du gouvernement du Canada a évolué elle aussi ces cinq dernières années. Aux ministères des Affaires étrangères et des Finances, ils sont de plus en plus nombreux à considérer ce principe comme le modèle sous-jacent. EDC adopte ce modèle; je suppose donc que c'est sur celui-ci que la société d'État s'appuie pour offrir du soutien aux exportateurs et aux investisseurs canadiens.

Ensuite, il importe de reconnaître qu'EDC fait plus que combler des lacunes. L'organisme a évolué — ce mot me plaît beaucoup, et le président a parlé du modèle évolutif —, passant du rôle de prêteur et d'assureur de dernier recours à celui de fournisseur de services aidant divers exportateurs et investisseurs dans l'ensemble du système financier.

Il faut considérer qu'EDC devrait faire partie intégrante du système financier canadien. Il n'est pas là simplement pour combler les lacunes que laisse le secteur privé, parce qu'il ne possèdera pas les compétences et l'expérience nécessaires en période difficile — comme maintenant — s'il ne participe pas entièrement au cycle économique. Je préfère considérer qu'EDC est intégré au système, traitant avec les banques, les assureurs privés, les exportateurs et les investisseurs en tout genre et agissant comme un partenaire qui offre ces services et ces conseils en permanence.

Ensuite, je mettrai à profit une leçon que j'ai apprise lors d'un séjour aux États-Unis : le mieux est l'ennemi du bien. Tout va bien à EDC. Il n'y a donc aucune raison fondamentale d'améliorer quoi que ce soit. La société fonctionne très bien et a connu une croissance spectaculaire de sa couverture, de son volume d'activité et du nombre d'entreprises qu'elle dessert. Elle occupe plus de place dans l'environnement commercial du Canada, ce qui est une bonne chose. S'il y a quelque chose à faire, ce serait une légère mise au point. Il y a bien sûr de petites corrections à apporter pour s'assurer qu'EDC dispose du mandat et des outils pour faire le plus possible pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Pour ce qui est des recommandations, j'ai lu le rapport et ai les recommandations avec moi. Ce qui m'a frappé dans cet examen, c'est toute l'importance accordée au processus. Très peu de recommandations concernent des aspects concrets du modèle d'activité qui devraient être corrigés. Si EDC veut servir ses clients plus efficacement et les rendre plus concurrentiels, il faudrait simplifier le processus le plus possible — repenser les choses.

Je sais que les conseils de Diana Smallridge et de son équipe étaient très clairs dans le rapport. J'hésiterais à alourdir encore le processus au sein de la société pour ne pas y rendre le travail encore plus difficile. Ce travail consiste à veiller à ce que les clients

their clients are as competitive as possible in a very competitive world. EDC is not a monopoly service provider. Every day, it is dealing with the private market and with state insurers for many other companies trying to ensure that Canadian companies have a foothold in the global marketplace. An efficient structure is the best way to achieve that. EDC should have all the tools necessary to deal with integrative trade and I believe it has that. The review tacitly acknowledges that.

For example, I welcome recommendation 16, dealing with regulations being amended for domestic financing. I like that mention is made of things like EDC being empowered to play a role in domestic mergers and acquisitions where that activity would allow a Canadian company to compete more effectively internationally. I like 16(e) around financing for imports. This is something I pointed to in a report approximately three years ago in regard to giving EDC all the tools including import financing to ensure its clients are as competitive as possible.

With respect to credit insurance, this is still the core business at EDC. I have seen EDC's market share in decline since the late 1980s. When I was with the Department of Finance at that time, EDC was the market. Following that, more private insurers arrived on the scene and were more creative and able to serve more Canadian companies. EDC's market share has fallen since that time and it is less than half the Canadian market now.

That is good because there is choice and more overall capacity for Canadian companies. That is also why I would not want to see EDC withdraw from the credit insurance market. There are times when the market goes down, like right now. I am sure you have had private insurers come and speak to you. There are clear challenges now in the global financial markets. This is the time when EDC needs the tools and experience to step up. Seeing EDC's market share decline slowly over time is good and having more players is good, but having EDC there as the anchor provider in credit insurance is important.

One area where I do not agree with the recommendations is with respect to recommendation one. I know EDC has now voluntarily stepped back from the domestic credit insurance market. Presumably, they are doing that based on what is available in the market now. However, it is somewhat naive to think that if there were gaps after the fact, EDC could step up and magically fill the gap. You are either in the game or you are not. If you are not in the game, it is very hard to step up.

It is an appropriate corporate decision to decide not to offer domestic cover. That is something EDC can do because it has more knowledge of the market than anyone else. However, it goes back to the fundamental design of the model. You cannot sit on the sidelines and expect to step in at some point to become a player in the game. It is somewhat innocent to say that if there

soient aussi concurrentiels que possible dans un monde où la compétition est féroce. EDC n'est pas le seul fournisseur de services. Quotidiennement, il traite avec le secteur privé et les assureurs gouvernementaux concernant plusieurs autres entreprises pour que les entreprises canadiennes soient solidement établies dans le marché mondial. La meilleure façon d'y parvenir consiste à avoir une structure efficace. EDC devrait disposer de tous les outils nécessaires pour s'occuper du commerce d'intégration, et je crois qu'elle les a. C'est un fait tacitement reconnu dans l'examen.

Par exemple, j'approuve la recommandation n° 16, qui concerne la modification du règlement pour le financement sur le marché national. J'aime que l'on propose d'autoriser EDC à jouer un rôle dans les fusions et les acquisitions nationales lorsque ces démarches pourraient permettre aux entreprises canadiennes d'être plus concurrentielles à l'échelle internationale. Le point 16(e) sur le financement des importations me plaît également. C'est quelque chose que j'ai soulevé dans un rapport il y a environ trois ans, proposant de donner à EDC tous les outils qui lui permettraient de rendre ses clients les plus concurrentiels possible, notamment le financement des importations.

Pour ce qui est de l'assurance-crédit, c'est toujours l'activité principale d'EDC. J'ai vu la part de marché d'EDC diminuer depuis la fin des années 1980. Lorsque je travaillais pour le ministère des Finances à l'époque, EDC avait le monopole du marché. Par la suite, on a vu arriver d'autres assureurs privés, qui étaient plus créatifs et pouvaient servir un plus grand nombre d'entreprises canadiennes. La part de marché d'EDC a diminué depuis lors et la société couvre maintenant moins de la moitié du marché.

C'est une bonne chose, parce que les entreprises canadiennes disposent d'un choix et d'une meilleure capacité globale. C'est également la raison pour laquelle je ne voudrais pas qu'EDC se retire du marché de l'assurance-crédit. Il arrive à l'occasion que le marché se contracte, comme c'est le cas présentement. Je suis certain que des assureurs privés se sont adressés à vous. Il y a des défis évidents à relever actuellement sur les marchés financiers mondiaux. C'est dans les moments pareils qu'EDC a besoin d'outils et d'expérience pour intervenir. C'est une bonne chose que la part de marché d'EDC diminue tranquillement avec le temps et que d'autres intervenants servent le marché, mais il faut qu'EDC soit là comme fournisseur de base.

Je ne suis toutefois pas d'accord avec la recommandation n° 1. Je sais qu'EDC s'est maintenant retiré volontairement du marché de l'assurance-crédit nationale, probablement en raison de ce qui s'offre sur le marché. Cependant, il est un peu naïf de croire que si des lacunes se font jour dans l'avenir, EDC pourrait revenir et corriger la situation comme par magie. On fait partie du jeu ou pas. Si on réchauffe le banc, c'est très difficile d'intervenir.

La société a bien fait de décider de ne pas offrir de couverture au pays. C'est quelque chose qu'elle peut faire parce qu'elle connaît mieux le marché que quiconque. Cela revient toutefois à la conception fondamentale du modèle. On ne peut pas rester sur la touche et penser pouvoir intervenir à tout moment dans le jeu. C'est un peu naïf de dire que si des lacunes importantes se

were large gaps, EDC could step up after the fact. That is the only recommendation where I took exception to the advice given by the reviewers.

My last point is that during my time at EDC, I came to understand and know BDC, the Business Development Bank, quite well. We are now at a point where I think it is imperative that the two organizations work together almost as one. I do not think you have to change the structures. I did a review during my time in EDC on whether there was benefit in integrating EDC and BDC. We found that the costs would be greater than the benefits.

To serve the Canadian business community, it is important to have a partnership formed between the two; to have clear lines of communication; and, probably most important, to have clarity from the Government of Canada itself on where the boundary line should be between their operations. They serve the same clients with some of the same services. That is not always a bad thing, but they can trip over each other on occasion. Therefore, it is important for the Canadian government to provide guidance to Parliament and also to the two organizations — BDC and EDC — about where the right boundary line is situated.

Those are my opening remarks, Mr. Chair, and I look forward to the dialogue.

The Chair: Would you like to give us some of your thoughts on the changes to EDC contained in the budget implementation bill?

I am sure you may get questions on that. I do not want to put you on the spot. We understand you came prepared to deal with this report and the report obviously reflects a period of time prior to the economic turmoil that we find ourselves in, which led to the budget implementation bill. If you are comfortable with it, we would like to hear two or three minutes on that.

Mr. Hodgson: I will start by saying that, in advance of the economy falling into recession, I thought it important for the Conference Board to step up and have a view on what we could do to try to push off recession or deal with it. One of the things I identified early on is talking about the opportunity the government had to put more capital into both BDC and EDC to give them greater capacity to deal with the gaps which have emerged in the marketplace. That briefing has been on our website since November.

I was pleased to see in the budget that more capital was provided to EDC. However, I was also encouraged that they have been encouraged to step into some of the gaps in the private market right now, domestically. There has been a falling back of credit around the world. Even though the aggregate numbers show that credit has grown in our economy over the last year, I took the time yesterday to download some of the reports from the Bank of Canada to see where we are.

There has been no new net credit provided to business by the private banks since August of last year. That seems to be an opportunity for EDC to step up, work with private credit

manifestaient, EDC pourrait revenir au jeu après s'en être retirée. C'est le seul point sur lequel je ne suis pas d'accord avec les conseils donnés par les auteurs de l'examen.

Je ferai enfin remarquer que pendant mon mandat à EDC, j'en suis arrivé à comprendre et à connaître très bien la Banque de développement du Canada, la BDC. Nous en sommes maintenant à un point où, selon moi, il est impératif que les deux organismes travaillent presque comme un seul. Je ne crois pas qu'il faille modifier leurs structures. J'ai réalisé un examen pendant que je travaillais à EDC pour voir s'il serait avantageux d'intégrer EDC et la BDC. Nous avons conclu que les coûts seraient supérieurs aux avantages.

Pour servir le milieu des affaires canadien, il est crucial que les deux organismes travaillent en partenariat et assurent des liens de communication clairs; ce qui importe probablement le plus, toutefois, c'est que le gouvernement du Canada leur indique clairement où se trouve la limite entre leurs activités. Après tout, ils offrent en partie les mêmes services aux mêmes clients. Ce n'est pas toujours une mauvaise chose, mais ils peuvent à l'occasion se marcher sur les pieds. Il faut donc que le gouvernement du Canada explique au Parlement et aux deux organismes — la BDC et EDC — où se situe la frontière entre leurs activités.

Voilà ce qui en est de mon exposé, monsieur le président. Je suis à votre disposition pour discuter.

Le président : Voudriez-vous nous dire ce que vous pensez des changements que prévoit le projet de loi portant exécution du budget concernant EDC?

Je suis certain que vous aurez des questions à ce sujet. Je ne veux pas vous mettre dans l'embarras : nous comprenons que vous vous êtes préparé pour traiter de ce rapport. Or, ce dernier est de toute évidence le reflet d'une période antérieure à la crise économique actuelle, qui a donné lieu au projet de loi d'exécution du budget. Si vous êtes à l'aise avec ce sujet, j'aimerais entendre ce que vous avez à dire pendant deux ou trois minutes.

M. Hodgson : Je commencerai en disant que, avant que la récession ne frappe, je considérais important que le Conference Board intervienne et nous dise ce que nous devons faire pour éviter la récession ou y faire face. J'ai réalisé très tôt qu'il faudrait envisager la possibilité que le gouvernement affecte davantage de fonds à la BDC et à EDC pour qu'ils soient mieux à même de combler les lacunes sur le marché. Ces informations figurent sur notre site Web depuis novembre.

J'ai été heureux de constater que le budget affecte plus d'argent à EDC. J'ai été aussi encouragé de voir qu'on incitait la société à corriger certaines des lacunes que l'on trouve actuellement dans le marché privé au pays. Le crédit s'est replié à l'échelle mondiale. Même si dans l'ensemble, les chiffres montrent que le crédit s'est accru dans notre économie au cours de la dernière année, j'ai pris le temps hier de télécharger certains des rapports de la Banque du Canada pour voir ce qu'il en était.

Les banques privées n'ont pas accordé de nouveaux crédits nets aux entreprises depuis août de l'an dernier. Il semble qu'EDC ait là l'occasion d'intervenir, de collaborer avec les fournisseurs de

providers and try and fill some of the gaps that exist in the marketplace. Therefore, I am very supportive of the fact they have been offered more share capital, which is the special capital they have for risk, and to play an expanded role as long as there are these gaps in the domestic financing market.

For example, I noticed there was a recent transaction where EDC stepped up to fill a hole to ensure a syndication was completed to allow a transaction to go ahead. That is exactly what EDC should be doing right now.

Senator Stollery: The way I understood previous witnesses, it is really the private sector that seems to have a complaint that EDC, which is after all the Export Development Corporation, is once more becoming involved in the domestic market. You will know the genesis of all of this as well as anyone. The domestic market says that the EDC has advantages that they do not have. Some of the companies who appeared before us, including some pretty big ones — international insurance people — made that argument. Could you expand a little on their argument that the competition of EDC in the domestic market is unnecessary?

Mr. Hodgson: That is a very good question. I have heard that issue raised before and, frankly, I heard it in 1993 when I was at the Department of Finance. We had visits from the private insurers, who are all different now because of mergers within private credit insurance around the world. At one point, there were scores and now the industry is basically down to three or four players.

Certainly EDC has advantages. They do not pay taxes. They should not as a Crown corporation; it makes no sense for the federal government to tax its own corporation. The real issue is service to clients, to exporters in the front end. The mantra at EDC when I was there was that the corporation did not compete based on price, so they are not undercutting the private market through price. However, they may be competing based on service — on coverage through the business cycle.

Right now is a classic case where EDC has the capacity to step up and stay open and market longer; they can stay open for particular buyer names and other countries for longer. Ultimately, that serves the interests of the Canadian exporter, and I think that is a good thing.

Therefore, I would not put a lot of currency in the story about EDC having advantages in terms of its finances. Of course it does; it can borrow money at the cost of the Crown and does not pay taxes. However, the real issue is pricing in the marketplace. If EDC does not undercut based on price but offers credible service through the business cycle, I think that is what you ask it to do. If the private market wants to step up and match EDC based on price and coverage for a particular name or a particular market, that would be a good thing.

crédit privés et de tenter de combler certains des manques qui existent sur le marché. Je vois donc d'un très bon œil qu'on lui ait offert une plus grande part de capital, des fonds expressément destinés à couvrir les risques, et un rôle accru tant qu'il y aura des lacunes à combler sur le marché financier national.

Par exemple, j'ai remarqué qu'EDC est intervenue récemment pour combler une lacune afin de permettre de réaliser une syndication et de conclure une transaction. C'est exactement ce que la société devrait faire maintenant.

Le sénateur Stollery : D'après ce que j'ai compris des témoignages précédents, c'est en fait le secteur privé qui se plaint qu'EDC, qui s'appelle après tout Exportation et développement Canada, intervient de nouveau sur le marché national. Vous connaissez l'origine de cette situation aussi bien que quiconque. Le marché national affirme qu'EDC bénéficie d'avantages qu'il n'a pas. C'est un argument qu'ont fait valoir certaines des entreprises qui ont comparu devant nous, dont certains assureurs nationaux très importants. Pouvez-vous nous expliquer un peu leur argument, selon lequel la concurrence d'EDC est superflue sur le marché canadien?

M. Hodgson : C'est une excellente question. J'ai déjà entendu cette affirmation auparavant, dès 1993, en fait, alors que je travaillais au ministère des Finances. Nous avons reçu la visite d'assureurs du secteur privé, qui sont tous différents maintenant en raison des fusions qui ont eu lieu à l'échelle internationale dans le domaine de l'assurance-crédit privée. À une époque, ils étaient très nombreux, alors que maintenant, l'industrie se résume à trois ou quatre joueurs.

EDC dispose certainement d'avantages. En tant que société d'État, elle ne paie pas d'impôt. Il serait en effet illogique que le gouvernement fédéral impose ses propres sociétés. Le vrai problème est le service à la clientèle, aux exportateurs de première ligne. EDC avait pour mot d'ordre, lorsque j'y travaillais, de ne pas faire concurrence en se fondant sur les prix. La société ne coupe donc pas l'herbe sous le pied du secteur privé. Là où elle pourrait faire concurrence, toutefois, c'est sur le plan des services — de la couverture offerte dans le cadre du cycle économique.

Nous sommes maintenant face à un cas classique où EDC peut intervenir, rester ouverte et servir le marché plus longtemps, pour certains acheteurs ou pays par exemple. Au bout du compte, la société sert les intérêts des exportateurs canadiens, et je crois que c'est une bonne chose.

Je prendrais donc avec un grain de sel les affirmations selon lesquelles EDC a des avantages financiers. C'est évidemment le cas; elle peut emprunter des fonds au taux d'une société d'État et ne paie pas d'impôt. Cependant, la vraie question est le prix sur le marché. Si EDC ne fait pas concurrence en se fondant sur les prix, mais bien en offrant des services fiables dans le cycle économique, je crois que c'est exactement ce qu'on lui demande de faire. Si le marché privé veut essayer de lui faire concurrence au chapitre des prix et de la couverture pour un certain nom ou un certain marché, ce serait une bonne chose.

Senator Stollery: I will let other people go on but I guess it was not the export market because I think we all understand the purpose of EDC is to assist exporters in ensuring that they get paid. The question was the domestic market. As I understand it, EDC had gone out of the domestic market.

Now, I think they are not — I cannot remember the term that they use in the insurance business — primary insurers. Is that the right word? They are not primary insurers in the domestic market. There is a bit of wrinkle there, as I recall the testimony.

Mr. Hodgson: One further comment: The whole reason for giving EDC the power to provide domestic credit insurance was to give clients the chance to go to one insurer. It is called a one-stop shop. In other words, they did not have to shop around for multiple policies to cover all of their business.

If you are a company manufacturing in Canada and some of your buyers are offshore and some in Canada, ideally, you would like to get credit insurance for all of your business. That was the logic behind it. As the report says, EDC has chosen not to be a player in that market. That is a choice I would leave to management at EDC because I do not see the competition as being unfair.

Fundamentally, if EDC is guided by the Government of Canada not to compete based on price, then the private insurers do not have a lot to complain about. They are then challenged to offer the same cover, either through the business cycle or the same degree of cover for a given buyer as EDC.

Senator Stollery: We are in the business cycle. We know we are in a fairly serious recession, but we have been in them before and we will be again. As I understand the insurance business, companies make money in four, five or six years and then have a fairly tight time because they get a lot of claims when there is a recession. As a person whose family has gone through two depressions, I am aware of that.

The Chair: I want to close a loop on that. I think Senator Stollery was referring to testimony that suggested that EDC, to the domestic market, would be a re-insurer as opposed to the primary insurer. Is that the question you were asking? Is that your understanding?

Mr. Hodgson: In my time at EDC, it was acting as a lead insurer by offering policies that covered all the other sales from firms as well as exports. However, from reading the report, it appears they have withdrawn from that role now.

Senator Andreychuk: I wish to receive a clarification. You started out by saying that, strategically, EDC has to be in for the long haul; it should not be filling gaps. However, with Bill C-10 and the present situation, you then said there are gaps they need to fill.

Le sénateur Stollery : Je laisserai la parole à d'autres, mais je crois que le problème ne se posait pas sur le marché des exportations, car nous comprenons tous que l'objectif d'EDC consiste à aider les exportateurs en veillant à ce qu'ils soient payés. Le problème se pose sur le marché national. D'après ce que j'ai compris, EDC s'est retirée de ce marché.

Actuellement, je crois que l'organisme n'est pas — je ne me rappelle pas le terme que l'on utilise dans le domaine des assurances — un assureur d'origine. Est-ce le bon terme? Ce n'est pas un assureur d'origine dans le marché national. C'est là où le bât blesse, si je me rappelle bien ce que les témoins nous ont dit.

M. Hodgson : Je ferai remarquer que toute la raison pour laquelle on a autorisé EDC à offrir de l'assurance-crédit au Canada était de permettre aux clients de s'adresser à un seul assureur. C'est ce que nous appelons l'accès centralisé. Autrement dit, les clients n'ont pas à magasiner une multitude de polices pour couvrir toutes leurs activités.

Un fabricant canadien ayant des acheteurs à l'étranger et au Canada voudra idéalement obtenir une assurance-crédit pour l'ensemble de ses activités : c'est la logique derrière toute l'histoire. Comme le rapport l'indique, EDC a décidé de ne pas participer à ce marché. C'est un choix que je laisserai à la direction d'EDC, parce que je ne crois pas que la concurrence soit déloyale.

Fondamentalement, si le gouvernement canadien ordonne à EDC de ne pas livrer concurrence en raison des prix, les assureurs privés n'auraient donc pas beaucoup de motifs de se plaindre. Ils doivent alors offrir la même protection, soit en fonction du cycle conjoncturel, soit en fonction de ce qui aurait été offert à un acheteur donné par EDC.

Le sénateur Stollery : Nous sommes actuellement dans un cycle conjoncturel. Nous savons que nous sommes dans une récession assez grave, ce qui nous est déjà arrivé et ce qui nous arrivera encore. À ce que je sache du domaine des assurances, les compagnies font de l'argent pendant les quatre à six premières années, puis les choses se corsent étant donné les nombreuses demandes de règlement lors d'une récession. Je le sais, puisque ma famille a traversé deux dépressions.

Le président : Je veux dissiper une ambiguïté. Le sénateur Stollery faisait allusion, je pense, aux témoignages selon lesquels EDC serait un réassureur sur le marché intérieur, par opposition à un assureur de premier rang. Est-ce bien le sens de votre question? Est-ce votre interprétation?

M. Hodgson : À EDC, j'étais un assureur de premier rang, offrant des polices protégeant toutes les ventes intérieures et les exportations. D'après le rapport, il semble cependant qu'EDC ne joue plus ce rôle.

Le sénateur Andreychuk : Je voudrais obtenir une précision. Vous avez d'abord dit que, stratégiquement, EDC doit avoir une présence à long terme et qu'elle ne devrait pas intervenir ponctuellement pour combler les lacunes. Par contre, vous avez dit qu'il y a des lacunes à combler en raison du projet de loi C-10 et de la conjoncture.

That is the dilemma: It is a changing field and the capacity to respond seems to come from EDC, that is, the government. Private companies are never aware of who the competition will be on that basis since the government can move in and out. That destabilizes any strategic planning by companies coming into Canada, as I understand it. How would you respond to that?

Mr. Hodgson: These are special times. We have seen the falling away of access to credit around the world. We have seen it in Canada. The kind of “Band-Aid” that EDC was given for domestic financing was short-term; I believe it is a two-year term. By the end of this year, I am hoping that we see more normal credit conditions.

Remember that Canadian firms have probably lost access to a third of their normal banking financing. I have not done detailed research on this. However, when I talk to colleagues on Bay Street, they say about a third of normal Canadian business financing happens outside Canada; they can go to foreign banks and non-banks. However, all of them are shut down right now.

Canadian banks are stepping up and doing more. Certainly the report from Mr. Flaherty, for example, on the Department of Finance website, talks about growing credit but there will be gaps in the marketplace. Therefore, why not use a tool already available to help address those gaps, knowing you will not go the full distance.

My opening remarks were addressed more to EDC’s role in terms of trade investment support. There have been times when people have said, “Well, EDC can go away in the good times and step up again in the bad times.” I do not believe that for a second because you do not have the competencies, skills, experience and underwriting capacity unless you are building through the whole business cycle. That was my fundamental point at the opening.

Senator Andreychuk: We have had conversations about “in Canada, out of Canada.” However, it is increasingly difficult to trace what is export, import, foreign controlled or what is Canadian content because of the nature of the change in international trade. Are you satisfied that they are addressing those issues in their research here?

As one who has been inside, outside and now hopefully neutral in looking at it, are they addressing the supply chains and the differences in international trade, and are some of the previous definitions artificial now?

Mr. Hodgson: First, I think the reviewers understand how trade has changed. They have a really strong track record in terms of doing analysis around the world. EDC itself has adopted a variety of policies inside that allow it to weigh how much of its capital base it will put toward various transactions — things like the Canadian benefit policy. They do evaluation now on a transaction-by-transaction basis to see how many jobs are being sustained or supported in Canada and how many offshore, recognizing that is the fundamental nature of the beast today.

Voici où réside le dilemme : la donne a changé et la capacité d’intervenir semble appartenir à EDC, c’est-à-dire le gouvernement. Les sociétés privées ne savent donc jamais quels seront leurs concurrents puisque le gouvernement peut intervenir ponctuellement, ce qui déstabilise toute planification stratégique d’une compagnie souhaitant faire affaire au Canada, si j’ai bien compris. Que répondriez-vous à cela?

M. Hodgson : Nous sommes dans une période particulière. Nous avons constaté que le crédit est beaucoup moins accessible dans le monde. C’est le cas également au Canada. La solution provisoire d’EDC aux problèmes financiers intérieurs était à court terme. Il s’agit de deux ans, je crois. D’ici la fin de la présente année, nous verrons, je l’espère, des conditions de crédit plus normales.

Il ne faut pas oublier que l’accès des entreprises canadiennes au crédit bancaire a probablement diminué d’un tiers. Je n’ai pas effectué de recherches exhaustives sur la question, mais lorsque je parle à mes collègues de Bay Street, ceux-ci me disent qu’environ le tiers de leur financement des entreprises se fait à l’extérieur du Canada. Il y a naturellement les banques étrangères et les non-banques, mais elles sont toutes fermées à l’heure actuelle.

Les banques canadiennes prennent la relève et augmentent leurs activités. Le rapport de M. Flaherty, qui est affiché sur le site Web du ministère des Finances, évoque l’accroissement du crédit, mais le marché ne pourra pas complètement suffire à la tâche. Pourquoi ne pourrait-on pas utiliser alors le moyen qui existe déjà pour combler cette lacune, sachant que cela sera ponctuel.

Mon exposé était davantage axé sur le rôle d’EDC sur le plan du soutien des investissements et du commerce. On a déjà dit : « EDC peut intervenir lorsque la situation est difficile et cesser de le faire lorsqu’elle est rétablie. » Je n’y crois absolument pas, parce qu’on n’a pas les compétences, l’expérience et la capacité de souscription si vous n’intervenez pas pendant un cycle conjoncturel complet. C’était le point crucial de mon exposé.

Le sénateur Andreychuk : Nous avons déjà abordé la question de ce qui est canadien et de ce qui est étranger. Toutefois, il est de plus en plus difficile de déterminer ce qui est une exportation, ce qui est une importation, ce qui appartient à des intérêts étrangers ou ce qui a un contenu canadien, étant donné l’évolution du commerce international. Êtes-vous convaincu qu’on s’attaque à ces questions dans le présent rapport?

Comme vous avez travaillé à EDC et que vous n’y travaillez plus, et comme vous êtes, espérons-le, neutre sur cette question, diriez-vous qu’on y aborde les chaînes d’approvisionnement et les distinctions en matière de commerce international? Les définitions déjà établies sont-elles devenues artificielles?

M. Hodgson : Premièrement, je pense que les auteurs comprennent l’ampleur de l’évolution du commerce. Ils sont réputés pour leurs analyses effectuées dans différents pays. EDC a adopté diverses politiques lui permettant d’établir la part du capital de base qu’elle affectera aux diverses transactions. Je pense notamment à la Politique sur les retombées pour le Canada. On examine chaque transaction pour déterminer combien d’emplois sont touchés au Canada et combien sont touchés dans les autres pays, reconnaissant qu’il s’agit là de l’essence même du problème aujourd’hui.

There are many sectors, for example, where the Canadian supply is a very small portion. Yet, if those companies are not supported, they may shift all their production outside Canada. That is well understood within EDC, within the government and within the review as well.

I was comforted by what I saw in terms of the analysis of the review and the recommendations that emerged. That is why I only saw one small pick in terms of disagreements with the recommendations.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Hodgson, I am delighted that you could join us.

Earlier, on listening to your presentation, I understood you to say that EDC needed to be more transparent. It should start by publicly disclosing its profits and losses. In your opinion, what consequences would greater transparency and accountability entail for EDC, its corporate clients and the Canadian taxpayer?

Mr. Hodgson: Thank you very much for your question.

[English]

This was actually the central issue covered in the last review, which took place between 1998-99 and about 2004 by the time it was done. There was a huge discussion on transparency, which is why EDC adapted. Many of its practices have a transparency policy, for example.

The key issue for me is international competitiveness and not giving away things that could be used by our competition around the world. It is clear to me that trade investment is a highly competitive issue. Everybody around the world is trying to win market share from everybody else. The danger of going too far down the road on transparency is you end up feeding information to the competition.

We need a high degree of transparency on EDC's operations as whole. Their financial statements are very strong; the Auditor General is their auditor. You can look at their annual report and see the kinds of operations they carry out in great detail.

However, when you get down to the transactional level, you have to be careful not to give too much away and inadvertently feed the competition — from China, Japan, France or wherever around the world — information that would allow them to undercut Canada's exporters.

EDC is only a vehicle to facilitate trade being carried out by 8,000 or 10,000 companies across the country. Those companies potentially could be hurt if we give too much away. That is the kind of balancing act we went through in the last review and I think we more or less got the balance right.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Chair, if there is a second round, I will have other questions for the witness. Right now, I will give my colleagues an opportunity to put their questions.

Il existe de nombreux secteurs notamment, où l'offre canadienne occupe un créneau très restreint. Pourtant, si elles n'étaient pas soutenues, ces entreprises iraient s'établir à l'étranger. EDC, le gouvernement et les auteurs du rapport l'ont bien saisi.

J'ai été rassuré à la lecture de leur analyse et de leurs recommandations. C'est pourquoi j'adhère aux recommandations, à l'exception d'un point secondaire.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Monsieur Hodgson, je suis bien contente que vous comparaisiez devant notre comité.

J'ai cru comprendre tout à l'heure, en écoutant votre présentation, que EDC devrait être plus clair. Je crois qu'il devrait commencer à faire preuve de plus de transparence en rendant publics ses profits et ses pertes. Selon vous, quelles seraient les conséquences d'une plus grande transparence et d'une meilleure reddition de compte pour EDC, ses entreprises clientes et le contribuable canadien?

M. Hodgson : Merci beaucoup de votre question.

[Traduction]

En fait, c'était l'essentiel du dernier examen effectué entre 1998-1999 et environ 2004. Il a beaucoup été question de transparence, et c'est la raison pour laquelle EDC s'est adaptée. Bon nombre de ses pratiques sont assujetties à une politique sur la transparence, notamment.

À mon avis, c'est avant toute une question d'équilibre entre la concurrence internationale et les informations qu'il ne faut pas trop donner à nos concurrents. Il m'apparaît clair que l'investissement commercial est un domaine où la concurrence est féroce. Chacun essaie de prendre à l'autre une partie de sa part du marché. En faisant preuve de trop de transparence, vous risquez de donner à vos concurrents trop de renseignements.

Pour l'ensemble de ses opérations, EDC doit faire preuve d'un degré élevé de transparence. Ses états financiers sont très solides. Ses activités sont examinées par la vérificatrice générale. Son rapport annuel explique exhaustivement ses activités.

Cependant, lorsqu'il s'agit des transactions, il faut faire attention de ne pas donner à nos concurrents de la Chine, du Japon, de la France ou d'ailleurs trop d'information, ce qui leur permettrait de damer le pion aux exportateurs canadiens.

EDC ne sert qu'à faciliter les échanges pour 8 000 ou 10 000 entreprises canadiennes, auxquelles nous pourrions porter préjudice si nous sommes trop transparents. Le dernier examen visait à déterminer l'équilibre nécessaire. Je pense que nous y sommes plus ou moins parvenus.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Monsieur le président, s'il y a un deuxième tour, j'aurai d'autres questions à poser. Je vais permettre à mes collègues de pouvoir poser leurs questions.

Senator Dawson: Further to what Senator Fortin-Duplessis was saying about transparency, do you consider it normal that EDC is the only player not subject to the oversight of the OSFI in the area of loans, insurance and financing?

[English]

You are happy that at 50 per cent, they have gone down from 100 per cent to 50 per cent. That means your glass is half empty. The reality is that the private competitors say at 50 per cent of the market, there is more place for us and we should be taking more than 50 per cent of the market.

I understand they have gone from 100 per cent to 50 per cent, but would you not think — defending the Conference Board — that having private enterprise occupy more space is having a glass fuller, not half empty?

Since you have gone through these three studies and you have an historical sense, how can you explain the administrative costs that have gone from something like between 20 and 25 per cent 10 years ago to something like 50 to 55 per cent today? How can we think that is not the nature of the beast being protected by government?

If your private partners at the Conference Board doubled their costs by double over the last 10 years when everybody else was trying to reduce costs, you would probably have less profitability. There are three issues: profitability; glass half empty — how much is the fair marketplace; and OSFI.

[Translation]

Why does the OSFI not have the same responsibilities toward EDC as it does toward other corporations?

[English]

Mr. Hodgson: I will start with private insurance first because the glass is no longer the same size. It is probably six or eight or ten times bigger than it was when EDC had the whole market. That is the good thing.

There is a lot more choice now for exporters when they go to the private insurance market. There are other players here and the breadth of coverage is huge. Having had a chance to look at other systems out there, Canada is one of the few countries that still has a public sector credits insurer active.

One of the two reviewers ran the British export credit system for a number of years, and he has had a chance to look at everybody. He thinks that everyone has to design a system that works for them, which I think is spot on.

In Canadian circumstances, where we do not have private insurers in terms of credits, where we are at the behest of insurance companies based in other parts of the world, it is probably in our long-term interest to have a state player there to keep the market honest.

Le sénateur Dawson : Dans la même ligne de pensée que le sénateur Fortin-Duplessis en ce qui a trait à la transparence, trouvez-vous normal que le seul joueur qui ne soit pas soumis à la surveillance du Bureau du surintendant des institutions financières dans le domaine des garanties, des assurances et du financement soit EDC?

[Traduction]

Vous êtes ravi qu'on soit passé de 100 p. 100 à 50 p. 100. Cela signifie que le verre est à moitié vide. En réalité, les concurrents du secteur privé disent qu'à 50 p. 100 du marché, ce n'est pas assez pour eux et qu'ils devraient avoir plus que ces 50 p. 100.

Je comprends qu'on soit passé de 100 p. 100 à 50 p. 100, mais ne pensez-vous pas, pour prendre la défense du Conference Board, que laisser le secteur privé occuper une grande part du marché équivaut à ce que le verre soit plus plein et non plus vide?

Vous avez examiné ces trois études et vous avez un contexte historique. Comment pouvez-vous expliquer alors que les frais administratifs sont passés de 20 à 25 p. 100 il y a 10 ans, à 50 à 55 p. 100 aujourd'hui? Comment ne pas penser alors que ce n'est pas cautionné par le gouvernement?

Si les frais de vos partenaires du secteur privé au Conference Board avaient doublé au cours des 10 dernières années alors que tous les autres essaient de les réduire, la rentabilité diminuerait probablement. Il y a trois facteurs : la rentabilité; le verre à moitié vide — la part du marché équitable — et le BSIF.

[Français]

Pourquoi le BSIF n'a pas la même responsabilité envers EDC que celle qu'il a envers les autres corporations?

[Traduction]

M. Hodgson : J'aborderai d'abord la question des assureurs privés parce que le verre n'est plus de la même taille. Il est probablement de six à huit fois plus grand qu'à l'époque où EDC occupait tout le marché. C'est là l'avantage.

Plus de choix s'offrent aux exportateurs en ce qui concerne les assureurs privés. Il y a d'autres protagonistes, et les protections offertes sont considérables. Ayant eu l'occasion d'examiner les systèmes d'autres pays, je peux vous dire que le Canada est l'un des rares pays où le secteur public s'occupe encore d'assurance-crédit.

L'un des deux responsables de l'examen a dirigé l'organisme britannique chargé du crédit à l'exportation pendant plusieurs années, et il a pu étudier les différents systèmes. Selon lui, chaque pays doit élaborer le système qui lui convient. Il est en plein dans le mille, à mon avis.

Au Canada, où les assureurs privés ne s'occupent pas de crédit à l'exportation et où nous sommes à la merci des compagnies d'assurances étrangères, il est dans notre intérêt à long terme que l'État intervienne pour stabiliser le marché.

I have nothing against private competition. The fact that the market is many times larger than it was the first time I did the review in 1993 is a good thing. There are many more firms that have access to credits insurance, and probably at a lot more competitive price. It is also good for EDC to have its market share shrinking, because they have to dance that much faster to ensure they are offering a competitive product in the market.

If, over the next 20 years, EDC's share shrinks to 20 per cent and someday disappears, that would not be a bad thing. For the moment, however, having more private players as well as EDC in the market will be good for all Canadian business.

I will take the OSFI question next. It is there for different purposes, I understand. I have never worked closely with OSFI but I have had a lot of engagement with them. They are there to ensure there is no systemic risk for the whole Canadian banking and insurance system. They are there to ensure we have adequate information and oversight of banking practices.

Obviously, they have done their jobs well because Canada has come through the global financial mess unlike almost anybody else. Our system is intact. We do not have a dime of taxpayer money put into the balance sheets of the Canadian banks.

EDC performs a different purpose. It is there as the Government of Canada to ensure that there is enough capacity in terms of insurance and financing for our exporters. It is a different beast, 100 per cent in the public sector, with oversight almost daily by the Department of Finance, Treasury Board and Foreign Affairs and International Trade Canada.

I ran many meetings in my 10 years at EDC, ensuring that the Government of Canada knew exactly what was going on inside. We answered questions and exchanged information in this way. OSFI does not have that kind of access, I am quite sure, to the private banks and insurers overseas.

Theoretically, it is an interesting notion but I do not think there is any more oversight required than what EDC already has from the Government of Canada. I hope that can be as streamlined as much as possible to allow management to focus on its core job to provide service to Canadian exporters and investors.

On your third point, what were the ratios relative to? Those are two numbers that I do not have. You suggested 25 per cent.

Senator Dawson: I do not have the chart in front of me but for the last ten years, they compared the loan guarantees versus the administrative costs. It went from about 22 per cent in 2000 to about 50 per cent today, but I do not have the chart in front of me.

Je n'ai rien contre la concurrence des compagnies privées. Il est avantageux que le marché soit beaucoup plus important qu'il ne l'était lorsque j'ai fait l'examen en 1993. Bien plus d'entreprises peuvent souscrire une assurance-crédit, et les prix sont probablement beaucoup plus concurrentiels. En outre, il est avantageux pour EDC que sa part de marché diminue, parce qu'elle doit déployer beaucoup plus d'efforts pour offrir un produit concurrentiel sur le marché.

Il ne serait pas mauvais en soi que sa part du marché passe à 20 p. 100 d'ici 20 ans et finisse par disparaître. Pour l'instant cependant, EDC partage le marché avec davantage de concurrents, ce qui est bénéfique à l'ensemble des entreprises canadiennes.

J'aborde maintenant la question sur le BSIF. Il en est question pour des raisons différentes, si j'ai bien compris. Je n'ai jamais collaboré étroitement avec le BSIF, mais j'ai souvent consulté ses responsables. Le BSIF protège le domaine canadien des banques et de l'assurance contre les risques systémiques. Elle veille à ce que les pratiques bancaires soient surveillées correctement.

De toute évidence, il s'est bien acquitté de sa tâche puisque le Canada s'est sorti du désastre financier international, contrairement à presque tous les autres pays. Notre système est intact. Nous n'avons pas investi l'argent du contribuable dans le renflouement des banques.

EDC s'acquitte d'un mandat différent. Pour le compte du gouvernement canadien, il veille à ce que nos exportateurs puissent suffisamment s'assurer et obtenir du crédit. Il est dans une situation particulière : c'est un organisme public, dont les activités sont surveillées presque quotidiennement par le ministère des Finances, le Conseil du Trésor et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Pendant mes 10 années à EDC, j'ai présidé à de nombreuses réunions tenues pour s'assurer que le gouvernement canadien sache exactement ce que nous y faisons. Nous répondions aux questions et nous fournissions des renseignements. Le BSIF n'a pas ce genre de relations, j'en suis persuadé, avec les banques et les assureurs privés à l'étranger.

En théorie, c'est une notion intéressante, mais je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'accroître la surveillance déjà exercée par le gouvernement canadien à l'égard d'EDC. J'espère qu'on pourra simplifier le processus dans toute la mesure du possible afin que la direction puisse mettre l'accent sur sa mission principale qui consiste à fournir des services aux exportateurs et aux investisseurs canadiens.

Troisièmement, vous avez posé une question sur les pourcentages. Je n'ai pas de chiffres à cet égard. Vous avez parlé de 25 p. 100.

Le sénateur Dawson : Je n'ai pas le tableau sous les yeux, mais on y comparait les garanties d'emprunt aux frais administratifs au cours des 10 dernières années. C'est passé d'environ 22 p. 100 en 2000 à environ 50 p. 100 aujourd'hui, mais je n'ai pas le tableau sous les yeux.

Mr. Hodgson: I would love to look at the numbers. If you look at the big ratios, you see that EDC's staff size has declined by 100 people over the last five years and their business line has grown by two thirds. Maybe it is around a particular program.

The Chair: You might wish to take that as notice and send a comment to the committee through the clerk. We will distribute the information to the members.

Senator Dawson: I would be satisfied with your comment.

Mr. Hodgson: I can speak to it today, now that I see what it is. The senator has referred to administrative expenses within claims and expenses, which means administration relative to the short-term insurance business. You are right. It has grown from \$37 million in 2000 to \$58 million in 2006. However, simple things like inflation and salary increases would explain a great portion of that.

Senator Dawson: Look at the other column.

Mr. Hodgson: Do you mean the combined ratio?

Senator Dawson: Their numbers have not doubled, which means that the administration costs more today than it cost then. There must be some explanation.

The Chair: It might be unfair to Mr. Hodgson to put him on the spot like this. I would prefer that he look at whether the cost to administer and operate the EDC proportionately has grown too much? Is it an acceptable increase in your opinion? Is that correct, Senator Dawson?

Senator Dawson: Yes.

The Chair: We would appreciate it, Mr. Hodgson.

Mr. Hodgson: I should take you up on your offer to send a written response.

The Chair: We do not want to be unfair to our witnesses.

Senator Zimmer: Mr. Hodgson, you have touched on this but I would ask you to expand. From your experience, what would you say is the biggest setback faced by Canadian firms dealing with the EDC that impedes their ability to meet the challenges of today and tomorrow?

Mr. Hodgson: Senator, would you expand on what you mean by "setback?"

Senator Zimmer: I would consider a setback to be anything that occurs that causes firms to change their course of action and to respond to your corporation in a different way.

Mr. Hodgson: In my experience with EDC, the single biggest challenge that firms have faced was the price — surprise, surprise. Businesses always want to pay less for service and the corporation always had to think about operating in the black over time. Therefore, the single biggest challenge or complaint I heard was that their prices were too high. I heard that through many

M. Hodgson : J'aimerais jeter un coup d'œil à ces chiffres. Si vous regardez l'ensemble de la situation, vous constaterez que l'effectif d'EDC a diminué d'environ 100 employés au cours des cinq dernières années et que ses activités se sont accrues des deux tiers. C'est peut-être à cause d'un programme particulier.

Le président : Vous pourriez peut-être en prendre note et faire parvenir une réponse à notre greffier. Nous la remettrons aux membres du comité.

Le sénateur Dawson : J'aimerais bien vous entendre sur ce sujet.

M. Hodgson : Je peux en parler aujourd'hui, maintenant que je sais de quoi il en retourne. Le sénateur a fait allusion aux frais administratifs relatifs aux demandes de règlement et autre dépenses, en ce qui concerne l'assurance à court terme. Vous avez raison. Les frais sont passés de 37 millions de dollars en 2000 à 58 millions de dollars en 2006. Cependant, des facteurs aussi simples que l'inflation et la majoration des salaires expliqueraient une grande partie ces frais.

Le sénateur Dawson : Regardez l'autre colonne.

M. Hodgson : Voulez-vous parler du ratio combiné?

Le sénateur Dawson : Les chiffres n'ont pas doublé, mais les frais administratifs sont aujourd'hui une partie plus importante des dépenses qu'auparavant. Il doit bien y avoir une explication.

Le président : Il est peut-être injuste de mettre M. Hodgson ainsi sur la sellette. Je préférerais qu'il examine si, toutes proportions gardées, le coût d'exploitation d'EDC a trop augmenté et si cette augmentation est acceptable, n'est-ce pas sénateur Dawson?

Le sénateur Dawson : Oui.

Le président : Nous vous en serions reconnaissants, monsieur Hodgson.

M. Hodgson : Comme vous me l'avez offert, je vous ferai parvenir une réponse écrite.

Le président : Nous ne voulons pas être injustes envers nos témoins.

Le sénateur Zimmer : Monsieur Hodgson, vous avez abordé la question brièvement, mais j'aimerais vous demander des précisions sur ce qui constitue, selon vous, le plus gros contretemps auquel font face les entreprises canadiennes dans leurs relations avec EDC et qui les empêche de relever les défis d'aujourd'hui et de demain.

M. Hodgson : Pourriez-vous préciser ce que vous entendez par « contretemps », sénateur?

Le sénateur Zimmer : J'entends par « contretemps » tout ce qui amène les entreprises à changer leur orientation et à vous répondre d'une façon différente.

M. Hodgson : D'après l'expérience que j'acquise à EDC, je vous dirai que — quelle surprise — les prix constituaient le principal problème des entreprises. Les entreprises veulent toujours déboursier moins pour les services, et la société a toujours dû penser à boucler son budget. Par conséquent, les prix trop élevés étaient le principal problème ou la principale

short-term and medium-term transactions. As well, I was involved in a few negotiations and the price is always the key variable because businesses have to build that into their sales price to their foreign buyer. At the same time, you have seen the growth in business volumes that EDC has experienced. I am old enough to go back to the early 1990s when the corporation did \$11 billion in business.

Senator Zimmer: That is not old.

Mr. Hodgson: I am feeling it now. I can remember when EDC was doing only \$1 billion to \$2 billion in business. The year I joined the EDC, it did \$11 billion in total business. This last year, they were up to \$85 billion in total business. Clearly, price is an important variability in completing a deal, but it is not the only thing. On the flip side, people seem to value highly the risk capacity and the ability of the corporation to stay engaged in markets for the long haul. When private insurers think they have to pull back for a given name or country, the EDC can usually find a way to stay there. They might have to change coverage ratios or the price might have to adapt accordingly but, at the end of the day, they are in for the long haul. You get what you pay for in life, hopefully from the Conference Board of Canada as well.

Senator Zimmer: What do you predict will be the greatest challenge for Canadian firms engaged in international markets over the next ten years? Do you think that our Canadian firms are prepared to face such challenges?

Mr. Hodgson: Part of our job at the Conference Board of Canada is to do economic forecasting but we also have a research centre around trade and investment. We analyze in depth the kinds of challenges facing Canadian companies. The single biggest challenge is that we have been living in a very blessed neighbourhood. We have been living beside the United States through the whole of our existence and we have taken advantage of the fact that Americans like to spend. Now, we are entering a period when the American consumer will have to pull back. At one time, 87 per cent of our exports were to the United States. With strong growth, we did not feel a compelling need to diversify. The big challenge will be how to maintain our market share in the United States, knowing that it will not grow as strongly, and how to find new markets elsewhere — China, Southeast Asia, new opportunities in Europe, Latin America. The imperative for Canadian companies to diversify their source of buyers will be critical.

We have seen some of that over last two or three years. We have seen Canada's trade with the United States plateau since 2000, when you take price effects out. We have seen some diversification almost by accident towards Europe and Asia. We

plainte. C'est ce que j'entendais lors des nombreuses transactions à court terme et à moyen terme. En outre, j'ai participé à quelques négociations, et le prix était toujours la principale variable dont les entreprises doivent tenir compte lorsqu'elles négocient avec l'acheteur étranger. Parallèlement, vous avez constaté la croissance des activités d'EDC. Je suis assez vieux pour me rappeler le début des années 1990 alors que la société avait un chiffre d'affaires de 11 milliards de dollars.

Le sénateur Zimmer : Cela ne remonte pas à loin.

M. Hodgson : C'est l'impression que j'ai maintenant. Je me souviens de l'époque où EDC avait un chiffre d'affaires de seulement un à deux milliards de dollars. L'année où j'ai commencé à travailler à EDC, celui-ci atteignait 11 milliards de dollars. L'an dernier, il est passé à 85 milliards de dollars. De toute évidence, le prix est un facteur important dans la conclusion d'un marché, mais il y en a d'autres. En revanche, on semble accorder beaucoup de valeur à la capacité de la société face aux risques à long terme. Lorsque les assureurs privés estiment devoir se retirer d'un secteur ou d'un marché, EDC peut habituellement trouver un moyen d'occuper ce créneau. Elle doit peut-être modifier le taux de couverture ou le prix en conséquence, mais en dernière analyse, elle peut assurer le long terme. Dans la vie, vous récoltez ce que vous avez semé, ce qui, souhaitons-le, vaut également pour le Conference Board du Canada.

Le sénateur Zimmer : Quel sera, selon vous, le plus grand défi pour les entreprises canadiennes oeuvrant sur les marchés internationaux au cours des 10 prochaines années? Croyez-vous que nos entreprises canadiennes sont prêtes à relever de tels défis?

M. Hodgson : Une partie de notre travail, au Conference Board du Canada, consiste à établir des prévisions économiques, mais nous avons également un centre de recherche sur le commerce et l'investissement. Nous analysons en profondeur les types de difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises canadiennes. Le plus grand de tous les défis, c'est le fait que nous avons une situation de voisinage très privilégiée. Nous avons toujours vécu aux côtés des États-Unis, et nous avons tiré profit du fait que les Américains aiment dépenser. Maintenant, nous entrons dans une phase où les consommateurs américains devront réduire leurs dépenses. À un moment donné, 87 p. 100 de nos exportations étaient destinées aux États-Unis. Dans un contexte de forte croissance, nous ne ressentions pas la nécessité de diversifier nos échanges commerciaux. La difficulté de taille consistera à déterminer comment maintenir notre part de marché aux États-Unis, en sachant qu'elle ne connaîtra pas une croissance aussi forte, et comment trouver de nouveaux marchés ailleurs — en Chine, en Asie du Sud-est — et de nouveaux débouchés en Europe, en Amérique latine. Il sera crucial, pour les entreprises canadiennes, de diversifier leurs bassins d'acheteurs.

Nous en avons été témoins au cours des deux ou trois dernières années. Nous avons assisté à un plafonnement des échanges commerciaux avec les États-Unis depuis 2000, abstraction faite des effets des prix. Une certaine diversification de nos exportations vers

have to become much more aggressive, knowing that countries like China or India will be the dominant growth markets for the world economy for the next ten years.

Certainly, the EDC has signalled their understanding of that. They are opening offices in these markets and trying to build more capacity. They will work with the Government of Canada, pursue more trade opportunities and be there for companies. We will have to move away from the U.S. market.

Senator Zimmer: Thank you for that embellishment.

Senator Wallin: I have a short point of clarification. Mr. Hodgson, you said that you had read that there had been no new net credit offered by traditional banking sources since August 2008. When did that end?

Mr. Hodgson: It was until the end of February. The Bank of Canada has an excellent report on their website that examines banking assets and liabilities, and they have a weekly report. You can find the most up-to-date data available on their website. It was striking for me to look at the aggregate numbers that we are receiving, for example from the Department of Finance, because Minister Flaherty is reporting, on a fairly regular basis, the developments in our capital markets. When you look at the source data, you will find it striking. Credit flows to firms increased in August, and in September all the financial markets around the world blew up. Credit grew until December and then declined in January and February.

Senator Wallin: That might be what is at odds with the testimony from the CBA on this matter. They were starting to see a turnaround, or they had responded in that sense. That was in December and now we are seeing something else for the last two months.

Mr. Hodgson: We have reached the point in my business where we have to look at the real-time data weekly or monthly to keep track of things. I have no doubt that there is healing going on in our financial markets. The fact is that the banks are telling us they do not have to use the full \$125 billion available to them to buy mortgages, which was intended to free up their balance sheets so they could begin lending again. That means they are able to access credit in the inter-bank market at a better rate, so normalcy is slowly coming back. However, month by month we are watching the flow of credit fluctuating. I would hope that over the next few months, we will see the restoration of normal credit patterns.

Senator Wallin: Your point remains the same that it is still not enough and the EDC needs to be in that marketplace.

l'Europe et l'Asie a eu lieu presque accidentellement. Nous devons adopter une approche bien plus énergique, sachant que des pays comme la Chine ou l'Inde seront des marchés en expansion dominants dans l'économie mondiale au cours des 10 prochaines années.

Certes, EDC a signalé sa compréhension de la situation. L'organisme ouvre des bureaux dans ces marchés et tente de créer une capacité accrue. Il collaborera avec le gouvernement du Canada, recherchera davantage de débouchés commerciaux et sera là pour les entreprises. Nous devons nous tourner vers autre chose que le marché américain.

Le sénateur Zimmer : Merci de cet étoffement.

Le sénateur Wallin : J'aimerais obtenir une petite précision. Monsieur Hodgson, vous avez dit avoir lu qu'aucun nouveau crédit net n'avait été accordé par les banques traditionnelles à compter d'août 2008. Quand cela a-t-il cessé?

M. Hodgson : Cela a duré jusqu'à la fin février. La Banque du Canada a affiché sur son site Internet un excellent rapport où l'on se penche sur les actifs et passifs des banques, et l'on publie également un rapport hebdomadaire. Sur ce site, on pourra trouver les données les plus à jour. J'ai été frappé par les chiffres absolus que nous recevons du ministère des Finances, par exemple, car le ministre Flaherty fait rapport assez régulièrement des développements qui surviennent sur nos marchés des capitaux. Lorsqu'on regarde les données sources, elles sont frappantes. Les flux de crédit vers les entreprises ont augmenté en août, et en septembre, tous les marchés financiers dans le monde ont éclaté. Le crédit a connu une croissance jusqu'en décembre, puis un déclin en janvier et en février.

Le sénateur Wallin : C'est peut-être ce qui ne colle pas dans le témoignage de l'Association des banquiers canadiens sur cette question. Celle-ci commençait à entrevoir un redressement, ou a répondu en ce sens. C'était en décembre, et c'est autre chose que ces prédictions que nous avons pu voir ces deux derniers mois.

M. Hodgson : Dans mon métier, nous avons atteint un point où nous devons examiner les données en temps réel de façon hebdomadaire ou mensuelle pour suivre l'évolution des choses. Je n'ai aucun doute qu'un assainissement est en cours dans nos marchés financiers. Le fait est que les banques nous disent qu'elles n'ont pas à utiliser la totalité des 125 milliards de dollars disponibles pour elles à des fins d'achat d'hypothèques, ce qui était destiné à libérer leurs bilans afin qu'elles puissent se remettre à prêter. Cela signifie qu'elles sont capables d'accéder à du crédit sur le marché interbancaire à un meilleur taux, alors la situation revient lentement à la normale. Quoi qu'il en soit, mois après mois, nous surveillons les fluctuations de la circulation du crédit. J'espère qu'au cours des prochains mois, nous assisterons au rétablissement des tendances de crédit normales.

Le sénateur Wallin : Vous continuez à soutenir que cela demeure insuffisant et qu'EDC doit participer à ce marché.

Mr. Hodgson: Yes, senator. It is not enough largely because the nonbanks have fallen away. You cannot go to New York to float a bond issue. It is just not there. The big names that we all know have closed up shop in Canada and gone home. Arguably, London might be more affected than Wall Street.

When we wash all the bad debt in Eastern Europe, for example, this will register on European banks' balance sheets first. As that rolls out over the next three to six months, London will go through a tough period.

Senator Wallin: I appreciate you making that important point. There is a difference between the banks and the non-banks in terms of access, and that is why the role has become more important, if you will. Thank you for that.

The Chair: Our next witness is here. Looking at the time, I know a couple of colleagues wanted to go a second round. I will put Senator Fortin-Duplessis and Senator Zimmer first as questioners of our next witness.

I would like to thank you again, Mr. Hodgson, which is probably the third or fourth time I have done so. We appreciate your presence and, as usual, you add value to our deliberations. If you could supply the information that Senator Dawson has asked for or anything else that may come to mind in the meantime, we would be happy to receive it.

[Translation]

We will begin with a presentation by Mr. Jean-Michel Laurin, following which committee members will have an opportunity to ask questions. Mr. Laurin is the Vice President of Canadian Manufacturers and Exporters. Welcome, sir, to the Senate. You have the floor.

[English]

Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy, Canadian Manufacturers and Exporters: As the chair pointed out, I am the vice-president, global business policy, for Canadian Manufacturers and Exporters. I would like to say a few words about our association before I start my presentation and talk about the short-term challenges that our members are facing right now, as well as some of the longer-term challenges this review also needs to address. I will then have comments about financing specifically. We have been collecting stories from our members. I would like to share data related to that with you. Then we will have a bit of time left for questions at the end.

My association, Canadian Manufacturers and Exporters, represents, as the name indicates, the largest business sectors in Canada. Manufacturing and exporting together represent a significant share of our GDP. Manufacturing is responsible for

M. Hodgson : Oui, sénateur; c'est insuffisant en grande partie parce que les institutions para-bancaires se sont écroulées. On ne peut aller à New York pour émettre des obligations. Le secteur n'est plus là. Les grands noms que nous connaissons tous ont fermé boutique au Canada et sont repartis chez eux. Londres est sans doute plus touchée que Wall Street.

Lorsque nous éliminons toutes les créances irrécouvrables en Europe de l'Est, par exemple, cela s'enregistre d'abord sur les bilans des banques européennes. À mesure qu'on le fera au cours des trois à six prochains mois, Londres traversera une période difficile.

Le sénateur Wallin : Je vous sais gré d'apporter cette importante précision. Sur le plan de l'accès, il y a une différence entre les banques et les institutions financières non bancaires, et c'est pourquoi le rôle qu'on doit jouer a gagné en importance, si vous voulez. Je vous remercie.

Le président : Notre prochain témoin est ici. Je regarde l'heure, et je sais que d'autres collègues souhaitaient effectuer un deuxième tour de table. Les sénateurs Fortin-Duplessis et Zimmer seront les premiers à interroger notre témoin suivant.

Je tiens à vous remercier encore une fois, monsieur Hodgson, même si c'est probablement la troisième ou la quatrième fois que je le fais. Nous vous sommes reconnaissants de votre présence ici et, comme d'habitude, votre contribution ajoute de la valeur à nos délibérations. Si vous pouviez fournir l'information demandée par le sénateur Dawson, ou quoi que ce soit d'autre qui puisse vous venir à l'esprit d'ici là, nous en serions très heureux.

[Français]

Nous allons commencer avec la présentation de M. Jean-Michel Laurin, laquelle sera suivie des questions provenant des membres du comité. M. Laurin est vice-président de Manufacturiers et exportateurs du Canada. Bienvenue au Sénat et la parole est à vous.

[Traduction]

Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada : Comme l'a souligné votre président, je suis vice-président aux Politiques d'affaires mondiales auprès des Manufacturiers et exportateurs du Canada. J'aimerais dire quelques mots sur notre association avant de commencer mon exposé et de vous parler des défis à court terme auxquels nos membres font face en ce moment, ainsi que de certains défis à long terme dont cet examen doit aussi tenir compte. Je ferai ensuite quelques remarques sur le financement en particulier. Nous avons recueilli des anecdotes de nos membres. J'aimerais vous faire part de données sur le sujet, puis il nous restera un peu de temps pour entendre les questions à la fin.

Comme son nom l'indique, mon association, Manufacturiers et exportateurs du Canada, représente les plus grands secteurs commerciaux au Canada. Ensemble, les secteurs manufacturier et exportateur occupent une part importante de notre PIB.

16 per cent of GDP; and exporting, if you include service exports and energy exports, accounts for over a fifth of our gross national product.

By and large, our members are responsible for two thirds of Canada's exports, which is to say that the manufacturing companies are responsible for two thirds of Canada's exports. We ship \$605 billion worth of products every year in Canada and throughout the world. Overall, our members are the businesses who represent EDC's clients.

With respect to the timing or the context of this review, we were involved with this back when the Department of Foreign Affairs and International Trade started this process it started about a year ago. I think the situation could not have changed more within a year than it actually did. You are currently in a difficult position, having to look at this review. As this is a 10-year long-term review, you must look at some of the longer-term issues that need to be addressed. At the same time, there are some serious short-term challenges that need to be looked at. I would like to talk about them a little bit.

If you look at the short-term situation — Mr. Hodgson previously talked a little about it — you are seeing financial markets in turmoil. That has an impact, even though the Canadian banking and financial system is probably in a stronger position than many other countries around the world.

We are seeing less credit and less financing available in the Canadian market. Some of the Canadian banks have been doing a good job trying to step up and provide additional financing, but a lot of the foreign institutions have disappeared from the Canadian market. For example, with respect to the asset-backed commercial lending market, many of the firms have left the Canadian market. Therefore, our members are seeing fewer offers and less supply of financing available.

Simultaneously, we are seeing a higher level of risk and uncertainty in markets. We are seeing more of our clients being late with their payments. We are seeing more companies and export markets going bankrupt. There are higher risks of receivables and inventories. We are seeing orders postponed and investment in capital projects in Canada and abroad being delayed because of a lack of financing. We are dealing with a market where there is more risk than ever before.

Probably one of the key issues for our members right now is a meltdown in customer demand. There has been a lot of talk about the problems that the automotive and forestry sectors are facing, but this is a challenge that manufacturing companies are currently facing, regardless of which industrial sector they are in.

With regard to credit specifically, Mr. Hodgson made some comments about that in his presentation earlier. We need really up-to-date data because the situation is evolving so rapidly. We

L'industrie manufacturière est responsable de 16 p. 100 du PIB; et l'exportation, si l'on inclut les exportations de services et les exportations énergétiques, compte pour plus d'un cinquième de notre produit intérieur brut.

Dans l'ensemble, nos membres représentent les deux tiers des exportations canadiennes, c'est-à-dire que les entreprises manufacturières sont à l'origine des deux tiers des exportations du Canada. Nous expédions des produits d'une valeur de 605 milliards de dollars chaque année au Canada et partout dans le monde. Globalement, nos membres sont les entreprises qui représentent les clients d'EDC.

En ce qui a trait au moment choisi pour cet examen, ou à son contexte, nous avons participé à ce processus depuis le moment où le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international l'a lancé, il y a environ un an. J'estime que la situation n'aurait pas pu changer davantage qu'elle ne l'a fait en une année. Vous êtes actuellement dans une position difficile, puisque vous devez vous pencher sur cet examen. Comme il s'agit d'un examen à long terme sur 10 ans, il vous faut considérer certains enjeux à plus long terme dont on doit tenir compte. En même temps, il faut aussi prendre en considération de sérieux défis à brève échéance. J'aimerais en parler un peu.

Si l'on examine la situation à court terme — M. Hodgson en a déjà glissé mot — on peut voir que les marchés financiers sont dans la tourmente. Cela entraîne des conséquences, même si le système bancaire et financier canadien est probablement dans une situation plus solide que celui de bien d'autres pays sur la planète.

Nous voyons qu'il y a moins de crédit et de financement disponibles sur le marché canadien. Certaines banques canadiennes font du bon travail pour ce qui est d'aller de l'avant et de fournir un financement additionnel, mais beaucoup d'institutions étrangères ont disparu du marché canadien. En ce qui concerne le marché des prêts commerciaux adossés à des actifs, bien des entreprises ont quitté le marché canadien. Par conséquent, nos membres se retrouvent avec moins d'offres de financement.

Simultanément, nous assistons à un niveau accru de risque et d'incertitude sur les marchés. Nous avons davantage de clients qui accusent un retard dans leurs paiements, et nous constatons qu'un plus grand nombre d'entreprises et de marchés d'exportation font faillite. Il y a des risques plus élevés sur le plan des comptes clients et des stocks. Des commandes sont reportées, et des projets d'investissement en capital au Canada et à l'étranger sont retardés en raison d'un manque de financement. Nous avons affaire à un marché où le risque est plus élevé que jamais.

Ce qui est probablement l'un des principaux problèmes pour nos membres en ce moment, c'est l'affaiblissement de la demande des clients. On a beaucoup parlé des problèmes auxquels sont confrontés l'industrie de l'automobile et le secteur forestier, mais il s'agit là d'une difficulté avec laquelle les entreprises manufacturières sont actuellement aux prises, peu importe à quel secteur industriel elles appartiennent.

En ce qui concerne particulièrement le crédit, M. Hodgson a fait quelques commentaires là-dessus tout à l'heure, dans sa déclaration. Il nous faut des données réellement à jour, car la

will actually be revealing the results of our latest business conditions survey later this week. This is a survey we do every month with manufacturing and exporting companies across Canada. We ask them what they are seeing in the markets. This way, we can obtain that information much faster than Statistics Canada can.

We have been doing the survey for a few months now, and most companies are expecting their orders to fall over the next three months, but the situation is somewhat improving. We have 49 per cent of companies saying that orders will fall within the next three months, but only 14 per cent of the companies say that orders will fall over 30 per cent. Back a month ago, this figure was at 33 per cent. Therefore, the percentage of companies that expect significant decline in sales over the next three months has been reduced by half.

When you look at financing specifically, the surveys indicate that this is the key issue that companies are facing right now, especially if you talk to exporting companies. This is the number one challenge they are currently facing. Fifty-nine per cent of the companies we survey say that they are experiencing some difficulties accessing adequate levels of financing.

As I said, this is a key issue for our members currently. The types of financing that are not available are, for example, obtaining financing for working capital purposes, obtaining a larger line of credit, obtaining capital investment and finding money to invest in new technology. These are the types of financing that companies are having a hard time accessing right now.

We have been raising those short-term challenges with the government. Over the last few weeks and months, there has been a response from the government. They put some additional measures in place in the last budget. We have been in close contact with the government, with EDC, the BDC and all the different players involved in this to ensure that the measures announced can be implemented rather rapidly. I think it will be much easier now that the budget has actually been accepted.

Going forward, I think these measures should help alleviate the situation for our members in the short term and help position Canadian companies so that they can better compete in international markets in the mid or long term.

Looking at the longer-term challenges before we turn to questions, we understand that for this country to be successful economically in the future, we need to ensure our companies can export and compete and win in global markets more successfully than ever.

What we are seeing when we discuss these issues with our members is that it has been very difficult to maintain market share in the U.S. and in key export markets over the last few years. Obviously the appreciation of the Canadian dollar has had a major impact. Companies have responded by cutting costs,

situation évolue rapidement. Nous révélerons en fait les résultats de notre dernière enquête sur les perspectives du monde des affaires plus tard cette semaine. C'est une enquête mensuelle que nous menons auprès des entreprises manufacturières et d'exportation d'un bout à l'autre du Canada. Nous leur demandons ce qu'elles entrevoient comme débouchés sur les marchés. Ainsi, nous pouvons obtenir cette information plus rapidement que Statistique Canada.

Nous effectuons cette enquête depuis quelques mois maintenant, et il s'avère que la plupart des entreprises s'attendent à ce que leurs commandes régressent au cours des trois prochains mois, mais la situation s'améliore quelque peu. Quarante-neuf pour cent des entreprises indiquent que leurs commandes chuteront durant les trois prochains mois, mais seulement 14 p. 100 d'entre elles déclarent que les commandes diminueront de plus de 30 p. 100. Il y a un mois, ce chiffre était de 33 p. 100. Donc, le pourcentage d'entreprises qui s'attendent à une baisse significative de leurs ventes durant les trois prochains mois a été réduit de moitié.

En ce qui concerne le financement en particulier, les enquêtes indiquent que c'est le problème majeur auquel sont confrontées les entreprises en ce moment, surtout les entreprises d'exportation. C'est leur défi numéro un actuellement. Cinquante-neuf pour cent des entreprises que nous sondons affirment éprouver certaines difficultés à accéder à des niveaux de financement adéquats.

Comme je l'ai dit, c'est un enjeu central pour nos membres en ce moment. Les types de financement qui ne sont pas disponibles sont, par exemple, ceux permettant de couvrir les besoins en fonds de roulement, d'obtenir une plus grande ligne de crédit, des investissements en capitaux et de trouver des fonds pour investir dans les nouvelles technologies. Voilà les types de financement que les entreprises se voient souvent refuser actuellement.

Nous avons parlé de ces problèmes à court terme au gouvernement. Au cours des dernières semaines et des derniers mois, le gouvernement a réagi en mettant en place certaines mesures additionnelles dans le dernier budget. Nous avons communiqué étroitement avec le gouvernement, EDC, la BDC et tous les divers intervenants concernés pour nous assurer que les mesures annoncées soient appliquées assez rapidement. Je pense que ce sera plus facile, maintenant que le budget a été adopté.

Dans l'avenir, je suis d'avis que ces mesures devraient contribuer à améliorer la situation pour nos membres à court terme, et à mieux positionner nos entreprises pour faire face à la concurrence sur les marchés internationaux à moyen ou à long terme.

Quant aux défis à long terme — avant que nous ne passions aux questions —, pour notre pays soit prospère dans l'avenir, il faut nous assurer que nos entreprises puissent exporter, livrer concurrence et réussir mieux que jamais sur les marchés internationaux.

Ce que nous constatons, lorsque nous discutons de ces questions avec nos membres, c'est qu'il a été très difficile de maintenir notre part de marché aux États-Unis de même que dans les marchés d'exportation clés ces dernières années. À l'évidence, l'appréciation du dollar canadien a eu un impact majeur. Les

improving productivity, developing new products and trying to expand their business in new markets that they were not looking at before.

I think everyone agrees that to be successful in today's environment you need to run your business differently than you did before. I am sure many of you have regular interactions with companies in your regions. Everyone understands — especially those doing business outside of Canada — that we need to change our business models pretty quickly to be successful in international markets. I know the report about that.

We are also seeing patterns of trade change. For a long time we just talked about strict exports. Now we are talking about integrative trade, companies are sourcing parts and inputs from different parts of the world. They are bringing them to different locations around the world — some in Canada — to assemble products and then re-export.

Even in the manufacturing sector, which I represent, we are changing the definition of manufacturing. It is not just really making a product, it is delivering value to your clients through a tangible good. A lot of that value comes from marketing, from research and development, from being able to establish partnerships with suppliers and customers, being able to invest in research and development and so on. A lot of the value is embedded in the product but it is not necessarily the product itself.

There are some business opportunities as well in the market right now that we need to pay attention to, especially if you are looking at the situation in the long term. We are looking at global markets and markets in turmoil. We have many members coming to us right now saying they see — despite the fact that their sales are going down, despite the fact that there are all these challenges in the market — an opportunity to buy some competitors and increase their market share. There are many of opportunities for acquisitions and to grow in new markets.

The U.S. and Canadian markets have been growing more slowly than some of the emerging markets. Many companies are interested in expanding their businesses in these markets. At the same time, a lot of effort has been made by many people in Canada to help these companies succeed in international markets.

In that context, the key issue for this review is ensuring that Canadian businesses that are active on the global stage have access to appropriate and adequate levels and types of financial services. We need to ensure that government is there to support companies when the private sector does not have the ability to do so.

We have been talking to our members about this issue, and EDC has been a valuable business partner for the past 10 years. Since the last review, I have talked to a number of members. Overall, EDC has been quite responsive to the needs of our members as economic conditions have been evolving. They are seeing patterns of trade emerging. Even within the existing

entreprises ont réagi en réduisant leurs coûts, en améliorant la productivité, en mettant au point de nouveaux produits et en tentant de pénétrer de nouveaux marchés auxquels on ne s'intéressait pas auparavant.

Je pense que tout le monde conviendra que pour réussir dans l'environnement d'aujourd'hui, on doit exploiter son entreprise autrement qu'on le faisait auparavant. Je suis certain que beaucoup d'entre vous interagissent régulièrement avec des entreprises de leurs régions. Tout le monde comprend — surtout ceux qui font des affaires à l'étranger— que nous devons changer nos modèles d'affaires très rapidement pour réussir sur les marchés internationaux. J'en sais quelque chose.

Nous assistons également à un changement des tendances au chapitre des échanges commerciaux. Pendant longtemps, nous avons uniquement parlé des exportations. Maintenant, nous discutons de commerce d'intégration, et les entreprises s'approvisionnent, dans différentes régions du monde, en intrants et en pièces qu'elles acheminent ensuite ailleurs dans le monde — dont une partie au Canada — pour assembler les produits avant de les réexporter.

Même dans le secteur manufacturier, que je représente, nous redéfinissons la fabrication. Il ne s'agit pas simplement de fabriquer un produit, mais d'offrir une valeur à ses clients au moyen d'un bien tangible. Une bonne partie de cette valeur provient de la mise en marché, de la R-D, de la capacité à établir des partenariats avec les fournisseurs et clients et d'investir dans la R-D, et cetera. Cette valeur se retrouve en grande partie dans le produit, mais elle ne fait pas nécessairement le produit.

Il y a actuellement certains débouchés commerciaux auxquels nous devons prêter attention, surtout pour le long terme, particulièrement sur les marchés mondiaux et les marchés en crise. Bien des membres viennent nous dire qu'ils voient — malgré le fait que leurs ventes sont à la baisse et qu'il y a toutes ces difficultés sur le marché — la possibilité d'acquérir certains compétiteurs et d'augmenter leurs parts de marché. Il y a de nombreuses possibilités d'acquisitions et de croissance dans de nouveaux marchés.

Les marchés américains et canadiens ont crû plus lentement que certains marchés émergents. De nombreuses entreprises cherchent à développer leurs activités sur ces marchés. En même temps, bien des gens ont mis beaucoup d'efforts pour aider ces entreprises à réussir sur les marchés internationaux.

Dans ce contexte, l'enjeu principal, du point de vue de cet examen, consiste à faire en sorte que les entreprises canadiennes actives sur la scène mondiale aient accès à des niveaux et à des types appropriés de services financiers. Nous devons nous assurer que le gouvernement appuie les compagnies lorsque le secteur privé fait défaut.

Nous avons discuté de cette question avec nos membres, et EDC est un précieux partenaire d'affaires depuis dix ans. Depuis le dernier examen, j'ai parlé à un certain nombre de membres. Globalement, EDC a très bien su s'adapter aux besoins de nos membres à mesure que les conditions économiques changeaient. On assiste à l'émergence de modèles commerciaux. Même en respectant le

legislative mandate they have been able to do many new things that they were not doing before. I know they have opened some offices abroad. They are looking at participating more in projects abroad to bring export business to Canadian companies. They have been able to take a little more risk in some of the emerging export markets. I know members have noticed that, and they certainly appreciate EDC's role in that regard.

More recently we have had to work closely with EDC, the BDC and the Department of Finance specifically, to tackle some of the most immediate problems that our members are facing in accessing capital. Everyone from the government side has done an admirable job in trying to tackle this difficult, complex and rapidly changing problem.

I do not know what the impact of the budget will be. Everyone is working together to ensure that those measures are put in place quickly and respond to the needs of businesses. We are on the right path. The key issue going forward is ensuring that institutions like the BDC and EDC have adequate levels of financing and capacity to fill the gap that is in the market right now.

I will close with that. Maybe we can start our question and answer period.

The Chair: Just to be quite clear, I would like the record to show that CME's membership accounts for approximately 75 per cent of the total manufacturing in Canada, approximately 90 per cent of Canada's exports, and that 85 per cent of the members are small- and medium-sized enterprises. I hope that those watching at four o'clock in the morning will appreciate how important your organization is to us.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Good evening, Mr. Laurin. The federal and Ontario governments are poised to give General Motors and Chrysler about \$4 billion in refundable short-term loans. The loans will be administered by EDC and \$2.7 billion of this amount will come from the Government of Canada.

At the same time, the Canadian government will provide assistance to auto parts manufacturers in the form of improved access to credit through EDC's client account insurance.

In your opinion, do we not run the risk of seeing other sectors that also depend on EDC impacted by this focus on the auto sector?

I will put my second question to you right away. In your opinion, how will this new initiative impact EDC operations in other sectors of our economy?

Mr. Laurin: Thank you very much. That is an excellent question. Much has been reported in recent weeks and months about the problems plaguing the auto sector, especially in Canada and the United States.

mandat législatif en vigueur, cet organisme a été capable de prendre nombre de nouvelles mesures qu'on ne prenait pas auparavant. On a ouvert des bureaux à l'étranger. On veut participer davantage à des projets à l'étranger pour offrir des débouchés aux entreprises canadiennes. Je sais que les membres l'ont souligné et qu'ils apprécient certainement le rôle d'EDC à cet égard.

Plus récemment, nous avons été appelés à travailler étroitement avec EDC, la BDC et le ministère des Finances, en particulier, afin de remédier à certains des problèmes les plus pressants auxquels sont confrontés nos membres pour ce qui est de l'accès aux capitaux. Au gouvernement, tout le monde a fait un travail admirable pour essayer de s'attaquer à ce problème difficile, complexe et qui évolue rapidement.

J'ignore quel sera l'impact du budget. Tout le monde collabore pour veiller à ce que ces mesures soient mises en place rapidement et pour répondre aux besoins des entreprises. Nous sommes sur la bonne voie. Dans l'avenir, l'enjeu essentiel sera de faire en sorte que des institutions comme la BDC et EDC aient des niveaux de financement adéquats et soient capables de combler les lacunes du marché.

Voilà qui met fin à ma déclaration préliminaire. Peut-être pouvons-nous entamer la période de questions.

Le président : Pour que ce soit bien clair, j'aimerais que ceci figure au compte rendu : on estime que collectivement, les membres de Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC) comptent pour 75 p. 100 de l'ensemble de la production manufacturière canadienne et 90 p. 100 des exportations du Canada, et que 85 p. 100 d'entre eux sont de petites et moyennes entreprises. J'espère que même les personnes qui nous écoutent au petit matin saisiront toute l'importance que revêt votre organisation à nos yeux.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Bonsoir, monsieur Laurin. Le Canada et l'Ontario fourniront à General Motors et à Chrysler environ quatre milliards de dollars en prêts remboursables à court terme, gérés par EDC, dont 2,7 milliards proviendront du gouvernement du Canada.

Dans un même temps, le gouvernement canadien offrira une aide aux fabricants de pièces automobiles en améliorant leur accès au crédit grâce à une assurance compte-client offerte par EDC.

À votre avis, cette emphase sur l'industrie automobile ne risque-t-elle pas d'affecter les entreprises dans d'autres secteurs qui dépendent aussi d'EDC?

Je vais vous poser ma deuxième question tout de suite : selon vous, quelles répercussions aura cette nouvelle activité sur le fonctionnement d'EDC dans d'autres secteurs de notre économie?

M. Laurin : Merci beaucoup. C'est une excellente question. On a beaucoup fait état, ces dernières semaines, ces derniers mois, des difficultés que connaît l'industrie de l'automobile, particulièrement au Canada et aux États-Unis.

Some misinformation has been circulating to the effect that most companies are having problems obtaining credit. It is important to understand that this situation is due to a dramatic, rapid and marked decline in consumer demand, something that no one was expecting.

Much has been said about auto sector businesses. According to our most recent surveys, these business were the first to experience problems. As a rule, businesses that sell consumer goods are the first ones to feel the effects when demand falls off.

However, our surveys also show that automobile and auto parts manufacturers are not the only ones affected. The entire manufacturing industry in Canada has been hit. The problems are national in scope, not merely confined to Ontario.

Therefore, in response to the question as to whether consideration must be given to the auto industry, I would have to answer yes, because if you look at the economy of Central Canada, in particular the Ontario economy, the auto industry is a major competitiveness pole. As such, it generates positive economic spinoffs for many other industrial sectors.

For example, with respect to issues like manpower development, the presence of research institutes in the auto sector benefits businesses and a number of industrial sectors. Of course, there are many businesses such as plastics, pressure die-casting and steel manufacturers. We may think that they are less affected by this crisis, but their biggest customers, or at least some of their main customers, often are associated with the automobile industry.

Therefore, we should not look at the auto industry as operating in a vacuum, or being separate from the Canadian manufacturing sector. On the contrary, economic sectors interact a great deal with one another.

Personally, I am not concerned about the new measures targeting the auto sector, because I do not feel that they will adversely affect other measures designed to assist other sectors. Perhaps we have not talked about them as much, because they have not caught the attention of the media quite as much. However, while some of the programs and measures unveiled in the recent budget do target the auto sector specifically, many others are designed to help exporters in general. We may not have heard about these measures as much, but they also provide support to businesses operating in other sectors of the economy. For example, armed with new powers and additional financing, EDC has already begun to announce agreements with businesses operating in other sectors, including one with a business in Manitoba in a sector parallel to the auto industry.

Il y a de mauvaises informations qui ont circulé selon lesquelles la plupart des entreprises connaissaient des difficultés d'accès au crédit. Il est important de comprendre que la situation à laquelle on fait face, c'est une chute vraiment importante, rapide, marquée de la demande des consommateurs. Et personne ne s'attendait à cette chute.

On a beaucoup fait état des entreprises du secteur de l'automobile. Les données de nos plus récents sondages confirment que ce sont ces entreprises qui ont vécu les problèmes en premier. En général, ceux qui vendent des produits de consommation sont les premiers affectés, dans le cas d'une chute, de la diminution de la demande.

Par contre, nos sondages démontrent que ce n'est pas vraiment un problème de fabricants d'automobiles ou de pièces d'automobiles. C'est plutôt un problème auquel est confronté l'ensemble de l'industrie manufacturière à travers le Canada. Le problème n'est pas qu'en Ontario, mais bien partout au Canada.

Donc, à la question de savoir s'il faut accorder de l'attention à l'industrie automobile, je répondrais que oui. Parce que si vous regardez l'économie du centre du pays, en particulier en Ontario, l'industrie automobile, dans cette province, est un pôle de compétitivité majeure. Il y a des retombées économiques positives pour beaucoup d'autres secteurs industriels parce qu'on a un pôle de compétitivité, une grappe industrielle dans le secteur de l'automobile, mais qui a des impacts.

Quand on parle, par exemple, de questions comme le développement de la main-d'œuvre, le fait d'avoir des institutions de recherche dans le secteur de l'automobile bénéficie à des entreprises et à plusieurs secteurs industriels. Et il faut savoir qu'il y a beaucoup d'entreprises dans d'autres secteurs, que ce soit des fabricants de plastique, des mouleurs sous pression, des fabricants d'acier. On peut penser qu'ils sont moins touchés, mais leurs plus gros clients ou certains de leurs principaux clients sont souvent dans l'industrie de l'automobile.

Il ne faut donc pas voir ce secteur comme un vase clos qui opère de façon isolée du reste du secteur de la fabrication canadienne. Au contraire, il y a beaucoup d'interaction entre ce secteur et les autres.

Personnellement, je ne suis pas inquiet quant au fait qu'il y a des nouvelles mesures dans le secteur de l'automobile, parce que je ne pense pas que cela se fasse au détriment de mesures qui touchent d'autres secteurs d'activités. Peut-être qu'on n'en a moins parlé, parce que les médias s'y intéressent un peu moins. Par contre, les programmes qui ont été annoncés dans le dernier budget, les mesures additionnelles qui ont été données à EDC, certaines de ces mesures ont été faites spécifiquement pour le secteur de l'automobile, mais beaucoup d'autres sont faites pour soutenir les exportateurs en général. Ces mesures ont retenu beaucoup moins l'attention, mais elles viennent aussi soutenir les entreprises dans d'autres secteurs d'activités. Par exemple, avec les nouveaux pouvoirs et le financement additionnel qui a été accordé à EDC, on a déjà commencé à annoncer des ententes avec des entreprises dont l'une est dans un autre secteur d'activité, puis une autre est située au Manitoba dans un secteur parallèle à l'industrie de l'automobile.

We have focused considerably on the automobile industry, and I believe it is important that we do so, otherwise we could lose a major force in our industry.

However, even though we have not discussed it as much, additional measures are available to support businesses operating in other sectors of the economy.

[English]

[English]

Senator Zimmer: Mr. Laurin, you have touched on the first portion of my question, but I will ask it and the second part.

Do you think there is currently an adequate volume of varying financial resources available for Canadian companies looking to enter the international market?

Can you provide us with an approximate percentage of Canadian firms that are deterred from entering the international market based on the simple fact that they cannot acquire sufficient financing?

Mr. Laurin: That is a very good question. I am not sure I have an answer for you. As to whether there are enough resources, it is subjective. I represent exporters, and I will always say there are not enough resources.

If you look at financing specifically, there is a need for greater capital and financing in markets right now. We have definitely been asking the government to step in and provide additional liquidity in financial markets, and they have stepped up and provided some of that. We have not seen the results of those measures yet, but we will be tracking the results in our surveys in the upcoming months.

You are talking about a global credit crisis, which is not a problem created by the Canadian government or anyone in Canada. We have been quite fortunate to have institutions that are solid. Our banks overall have a solid balance sheet; they have not been as affected as banks in other countries. However, there is a need for additional financing and credit in markets right now.

I partially answered your question. We do need more financing in markets right now.

As for the answer to the other question about ensuring adequate levels of financing, it would be quite complex. The fundamental problem that needs to be addressed is making sure that the balance sheets of the international banks become more solid. That means that they have to deal with how they value assets within those balance sheets. They also have to work out how to ensure that the mortgage situation in the U.S. gets sorted out. President Obama's administration is probably tackling this problem first and foremost.

Je pense qu'on a beaucoup parlé de l'industrie de l'automobile puis des mesures dans ce secteur, et il est important de le faire parce que sinon, on risque de voir disparaître un grand pan de notre industrie.

Par contre, peut-être qu'on en a juste moins parlé, mais il y a des mesures disponibles pour les entreprises et d'autres secteurs d'activités.

Pour notre part, il est certain qu'on est inquiet de la situation pour tout le monde, mais on ne voit pas cela comme donner à un plutôt qu'à un autre.

[Traduction]

Le sénateur Zimmer : Monsieur Laurin, vous avez déjà répondu à la première partie de ma question, mais je vais quand même vous poser ma question au complet.

Croyez-vous qu'il y a actuellement suffisamment de ressources financières diverses disponibles pour les sociétés canadiennes qui veulent percer les marchés internationaux?

Pouvez-vous également nous donner une idée du nombre d'entreprises canadiennes qui ne peuvent avoir accès aux marchés internationaux simplement parce qu'elles sont incapables d'obtenir le financement nécessaire?

M. Laurin : C'est une excellente question, mais ne suis pas certain de pouvoir y répondre. Quant à savoir s'il y a assez de ressources, c'est relatif. Comme je parle au nom des exportateurs, je continuerai de dire que non.

Si on examine les marchés financiers actuels, on constate qu'il y a un besoin de capitaux et de financement accrus. Nous avons précisément demandé au gouvernement d'intervenir et d'injecter des liquidités supplémentaires dans les marchés financiers, ce qu'il semble avoir fait. Nous n'avons pas vu les fruits de ces mesures jusqu'à présent, mais nous allons suivre les résultats de nos enquêtes des prochains mois.

Vous parlez d'une crise mondiale du crédit, qui n'a pas été provoquée par le gouvernement canadien ni d'autres acteurs au pays. Nous sommes plutôt privilégiés d'avoir des institutions fiables. Dans l'ensemble, le bilan de nos banques est solide, car ces dernières n'ont pas été autant touchées que certaines banques étrangères. Cependant, le besoin de financement et de crédit supplémentaires continue de se faire sentir sur les marchés.

J'ai répondu en partie à votre question. Les marchés ont effectivement besoin de plus de financement en ce moment.

En ce qui concerne votre autre question, qui porte sur le fait de veiller à ce que le financement soit en quantité suffisante, c'est plutôt complexe. Il faut d'abord et avant tout voir à ce que le bilan des banques internationales devienne plus solide. Cela signifie qu'il leur faudra se pencher sur la manière d'évaluer leurs actifs dans leur bilan et envisager un moyen de régler la crise immobilière américaine. Le gouvernement du président Obama est sans doute en train de s'attaquer à ce problème en priorité.

We need more financing in markets. The government has stepped in and had probably done what it could. We will have to see and re-assess the situation in a couple of months' time to see if what we did was appropriate.

The next question was about the percentage of firms that are deterred from entering the international market because they cannot get funding. We have seen the downturn in U.S. market, which is our traditional export market to which 55 per cent of Canadian industrial production is sold. We sell more in the U.S. than in Canada. With that market having all sorts of problems and with demand going down, we have been getting more calls from members of companies wanting to grow outside North America than we have ever received before.

Financing is one of the issues that companies face when they try to grow in international markets, but there are a number of other issues, for example, lack of internal resources.

Many companies are trying to manage this downturn in the short term, and finding financing is one of the hurdles they have to get over to gain market share in other markets.

However, I do not have a specific number to give you. It is probably a question we could ask. Much of the financing that our members are looking for right now is either operating a line of credit or just working capital, in other words, the type of financing that Senator Fortin-Duplessis was talking about. Companies are seeing a downturn in their sales for which they were not prepared, and they need additional capital to get through the downturn and reposition themselves for the future.

It is exactly the situation the auto industry has been facing, but it is a situation that any manufacturing company that is selling in the United States is facing right now.

The Chair: Mr. Laurin, you suggested you might not have full answers. We would appreciate it if you could do some research and complete your answer, if you are able to do this. You can send it to our clerk and he will distribute it to the members of our committee.

You touched upon the changes that the recent budget bill made to EDC and BDC, but dealing principally with EDC, the area we are looking at. There are two major changes, if I understand it correctly. One is the entry into the domestic market, although it is for a limited period of time. I believe it is two years, renewable. The other deals with additional capital. Could you take either one of those and tell us how your organization feels about it and what benefit you think you will derive from it?

Mr. Laurin: When we look at the additional powers, they have to do with domestic financing. In other words, usually EDC needs to ensure there is an export benefit, namely, that their financing will help a company export directly or add capacity to their

Les marchés ont besoin de plus de financement. Le gouvernement est intervenu et a probablement fait de son mieux. Il nous faudra attendre un peu et réexaminer la situation dans quelques mois afin de déterminer si ce qui a été fait était suffisant.

La question suivante portait sur la proportion d'entreprises qui ne sont pas en mesure de pénétrer le marché international parce qu'elles ne peuvent pas obtenir le financement nécessaire. Nous avons observé une baisse sur le marché américain, qui est habituellement notre marché d'exportation dans lequel est écoulée 55 p. 100 de la production industrielle canadienne. Nous vendons plus aux États-Unis qu'au Canada. Étant donné que le marché connaît toutes sortes de problèmes et que la demande baisse, nous avons reçu plus d'appels que jamais auparavant de membres de sociétés qui voulaient prendre de l'expansion ailleurs qu'en Amérique du Nord.

Le financement est l'un des problèmes auxquels les sociétés sont confrontées lorsqu'elles tentent de prendre de l'expansion sur les marchés internationaux, mais il y en a aussi d'autres, comme le manque de ressources internes, par exemple.

Beaucoup d'entreprises essaient de gérer le ralentissement à court terme, et la recherche de financement est l'un des obstacles à surmonter pour accroître ses parts de marché ailleurs.

Cependant, je ne peux pas vous fournir de données exactes. Nous pouvons nous renseigner. En ce moment, ce que nos membres désirent en matière de financement, c'est soit d'avoir accès à une ligne de crédit ou simplement un fonds de roulement. En d'autres mots, ils recherchent le genre de financement dont le sénateur Fortin-Duplessis vient de parler. Les entreprises observent une baisse de leur chiffre d'affaires, baisse qu'elles n'avaient pas vu venir. Elles ont besoin de capital supplémentaire pour traverser la crise et pour se repositionner pour l'avenir.

Elles sont aux prises avec les mêmes problèmes que le secteur automobile, comme d'ailleurs tous les fabricants qui vendent des produits aux États-Unis.

Le président : Monsieur Laurin, vous avez laissé entendre que vous n'aviez peut-être pas tous les éléments de réponse. Si vous pouvez faire quelques recherches et étoffer votre réponse, nous vous en saurions gré. Vous pouvez envoyer une lettre à notre greffier, qui la fera circuler aux membres du comité.

Vous avez parlé des changements qu'a apportés la récente Loi d'exécution du budget à EDC et à BDC, mais principalement de ceux concernant EDC, objet de la séance d'aujourd'hui. Il y a deux modifications majeures, si je comprends bien. D'une part, il y a sa présence sur le marché intérieur, même si c'est pour une période limitée — je crois qu'il est question d'une période renouvelable de deux ans. D'autre part, il y a la hausse du plafond de capital autorisé. Pouvez-vous nous expliquer comment votre organisation perçoit l'un ou l'autre de ces changements, ainsi que les avantages qui en découleront?

M. Laurin : Nous constatons que les pouvoirs supplémentaires qui lui sont conférés sont en lien avec le financement intérieur. EDC veille habituellement à ce qu'il y ait un avantage à l'exportation, à savoir que le financement aidera l'entreprise à

business so they can export more. That has been relaxed now. They can do domestic financing. It responds to a clear need in the market.

Banks themselves admit that less than half of business financing in Canada is provided by Canadian chartered banks. Many foreign firms were in Canada providing non-bank financing, such as asset-backed commercial lending. In other words, if you buy new machinery for your plant, someone will finance or lease it. Those firms have, in large part, exited the market. We see an important need for companies to insure their domestic receivables, and that is something that EDC could not do before.

Relaxing the rules and making sure they can fill the gap in the market right now, when it comes to traditional domestic financing, is certainly needed. We asked the government to come up with innovative measures to ensure adequate levels of financing in the Canadian market.

In terms of some of the additional financing that has been provided, this is just normal. There is more need for EDC's services now than there was before, so it is just normal that appropriate levels of financing are provided to EDC so that it can play that role.

One of the concerns we have is that we would not want EDC to be in a position where it has to choose one or the other. In other words, they now have to do more domestic financing. There is a role to play in that regard, and we certainly thought it was a good idea to do that. At the same time, we want to make sure EDC can also fulfill its traditional role, which is to help exporters and provide export credit insurance and also to provide financing for companies trying to grow their business in international markets.

It will be important not only now but also in the upcoming two years to ensure that EDC has appropriate levels of financing and capacity so that it can play the role it needs to play in the market right now.

The Chair: Is there a need for the expansion of its powers? We know that a number of financial institutions have, as you said, exited the market, so that particular availability of financing is gone.

Since there is a downturn in the economy, do your members need these additional services? Will they be able to take up the additional capital made available to these companies?

Mr. Laurin: Our members are saying that there needs to be more liquidity in the market and more capital available at competitive prices.

The Chair: Are your firms doing enough?

Mr. Laurin: As to whether there is a real need for EDC and whether the government needs to step in and do this, there is a clear need for it.

exporter directement ou à accroître sa capacité de manière à exporter davantage. La règle est maintenant assouplie pour qu'elle puisse offrir de l'aide aux entreprises actives sur le marché intérieur, en réponse à un besoin évident.

Les banques elles-mêmes admettent que moins de la moitié du financement consenti aux entreprises canadiennes provient de banques à charte canadiennes. Beaucoup d'entreprises étrangères injectaient des fonds non bancaires dans le marché canadien, tel que des prêts commerciaux garantis par des actifs. En d'autres mots, si l'on veut acheter de nouvelles machines pour une usine, quelqu'un peut en financer l'achat ou la location. La plupart de ces investisseurs se sont retirés du marché. Les entreprises canadiennes ont grand besoin de rassurer leurs débiteurs intérieurs et jusqu'ici, EDC ne pouvait pas les aider.

Il est certes crucial d'assouplir les règles et de faire en sorte qu'est comblé le manque de crédit actuel sur le marché. Nous avons demandé au gouvernement de présenter des mesures novatrices qui débloquent suffisamment de capital sur le marché canadien.

Quant au capital supplémentaire qui lui a été fourni, c'est tout à fait logique. On n'a jamais tant eu besoin des services d'EDC. Il est donc parfaitement normal qu'on lui fournisse des niveaux de financement qui lui permettent de jouer son rôle.

Ce qui nous préoccupe, c'est que nous ne voulons pas qu'EDC ait à choisir entre l'un ou l'autre de ses rôles. Je veux dire par là qu'elle est maintenant tenue de faire plus de financement intérieur. Elle a donc un rôle à jouer à cet égard, et nous croyons bien sûr que c'est une bonne idée. Parallèlement, nous voulons nous assurer qu'EDC est aussi en mesure de remplir ses fonctions premières, soit d'aider les exportateurs et de leur fournir de l'assurance crédit à l'exportation, ainsi que de fournir du financement aux sociétés qui essaient de prendre de l'expansion sur les marchés internationaux.

Il sera important, au cours des deux prochaines années, de veiller à ce qu'EDC reçoive assez de financement pour pouvoir maintenir un équilibre entre ces deux fonctions, de manière à pouvoir jouer le rôle qu'on attend d'elle actuellement sur le marché.

Le président : Faut-il élargir ses pouvoirs? Nous savons qu'un certain nombre d'institutions financières se sont retirés du marché, comme vous l'avez dit, et que, par le fait même, cette source de fonds a disparu.

Vos membres ont-ils besoin de ces services supplémentaires étant donné le ralentissement économique? Auront-ils droit aux capitaux supplémentaires qui sont mis à leur disposition?

M. Laurin : Nos membres disent avoir besoin de plus de liquidités sur le marché et de plus de capital disponible à des prix concurrentiels.

Le président : Vos entreprises en font-elles assez?

M. Laurin : Il y a effectivement un besoin réel d'aide d'EDC et il est évident que le gouvernement doit intervenir.

Canada can use the situation to its advantage from a business perspective. Right now, everyone in the markets is looking for cash. Liquidity is a key issue, not only in Canada but around the world. If our businesses are able to access capital and find liquidity, there are many opportunities.

Our members tell us they are hurting now, but they know that everyone in their market is hurting and that there are opportunities. Some companies are in a very difficult position, and Canadian companies could be a position to acquire them. They could be in a position to acquire market share and expand into new markets because some of their competitors are retracting from those markets.

Many companies are preoccupied with their financial situation in the short term. However, if they look at the situation strategically, and if they can find the money, there are many things they can do to reposition themselves in the market. The problem that everyone in the world is facing now is how to find the liquidity.

Canadian financial institutions are in a relatively solid position when they compare themselves to their competitors around the world. If we can use that to our advantage and if we can leverage the fact that we have a strong export credit agency in Canada that already has a good business relationship with the majority of the country's exporters, Canada can improve its competitive position in international markets.

In the short term, yes, there are challenges. However, if companies can find the money, they will do something valuable with it.

The Chair: I appreciate your candid answers. Your testimony has been very informative. On behalf of all the members of our committee, we thank you for your time. Your testimony will be useful for the preparation of our report. We will certainly see you the next time.

Mr. Laurin: Thank you, Mr. Chair.

The Chair: If senators can stay for a couple of minutes, we have a couple of issues to deal with.

Senator Stollery: Senator Dawson, who had to leave, had a point of order about the witness we were talking about earlier today.

The Chair: That has nothing to do with this witness.

Senator Stollery: No, but it is a point of order.

The Chair: I understand from the clerk that we will be dealing with that tomorrow, instead of today, if you do not mind.

Senator Stollery: Okay.

The Chair: Colleagues, the meeting is adjourned until tomorrow at 4 p.m.

(The committee adjourned.)

Le Canada peut profiter de la situation du point de vue commercial. Actuellement, tout le monde sur le marché a besoin d'argent. La liquidité est une question clé au Canada comme partout ailleurs. Si nos entreprises peuvent accéder à du capital et trouver des liquidités, elles peuvent profiter d'occasions nombreuses.

Nos membres nous disent qu'ils pâtissent de la crise, mais ils savent que c'est aussi le cas de tous les autres membres du marché et qu'il y a de réelles aubaines dont il faudrait profiter. Puisque certaines sociétés sont en très fâcheuse position, les entreprises canadiennes pourraient en faire l'acquisition. Elles pourraient ainsi accroître leur part de marché et percer sur de nouveaux marchés dont certains de leurs concurrents se retirent.

Beaucoup de sociétés sont préoccupées par leur situation financière à court terme. Cependant, si elles envisagent les choses de manière stratégique et si elles trouvent du financement, elles peuvent en faire beaucoup pour se repositionner sur le marché. Toutes les entreprises du monde sont actuellement confrontées au même problème : le manque de liquidités.

Les institutions financières canadiennes sont en relativement bonne position lorsqu'on les compare à leurs concurrentes étrangères. Si le Canada peut profiter de la situation et utiliser comme levier financier le fait qu'il a une agence de crédit à l'exportation solide et reconnue pour ses bonnes relations d'affaires avec la majorité des exportateurs du pays, il peut améliorer sa position concurrentielle sur les marchés internationaux.

Certes, à court terme, les entreprises auront des difficultés. Cependant, si elles réussissent à trouver l'argent nécessaire, elles sauront en profiter.

Le président : Je vous suis reconnaissant pour vos réponses sincères. Vous nous avez présenté de nombreux renseignements qui nous seront utiles lors de la rédaction du rapport. Au nom de tous les membres du comité, je vous remercie du temps que vous nous avez accordé. Nous aurons certainement le plaisir de vous revoir.

M. Laurin : Merci, monsieur le président.

Le président : Je demanderais aux collègues de bien vouloir rester ici quelques minutes. Nous avons quelques questions à régler.

Le sénateur Stollery : Le sénateur Dawson, qui a dû partir, voulait faire un rappel au Règlement à propos du témoin dont nous avons parlé tout à l'heure.

Le président : Cela n'a rien à voir avec l'actuel témoin.

Le sénateur Stollery : En effet, mais c'est tout de même un rappel au Règlement.

Le président : Le greffier me dit que cette question est reportée à demain, si vous n'y voyez pas d'inconvénients.

Le sénateur Stollery : D'accord.

Le président : Nous reprenons nos travaux demain à 16 heures.

(La séance est levée.)

OTTAWA, Wednesday, March 25, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:02 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 Consiglio Di Nino (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: We have quorum. I call the meeting to order. Welcome to the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade.

[*English*]

The committee is currently examining the document entitled *The Legislative Review of Export Development Canada, December 2008*. As stated in the document:

... the objective of this Legislative Review is to assess how 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 ED Act.

Appearing before the committee today is Gerry Fedchun, President of the Automotive Parts Manufacturers' Association.

[*Translation*]

We will begin with opening remarks by Mr. Fedchun, and then we will move to questions from our committee members.

[*English*]

Gerry Fedchun, President, Automotive Parts Manufacturers' Association: I am pleased to be here. EDC has been helpful and we wanted to explain what it has been doing for us and what we think its mandate should be over the coming year in terms of this review.

Certainly, EDC is an evolving organization. I participated in the review process 10 years ago. At that time, I had recently come to the APMA. To show how things have changed, I appeared on the same day as John Roth, who at that time was Chief Executive Officer of Nortel, which was Canada's largest company by capitalization. As we all know, Nortel today is sadly in bankruptcy protection. Nortel is an example of how things change quickly around the world and in Canada.

The automotive industry has also changed dramatically since 1999. That was our best year for vehicle production and we made almost 3 million units that year. The Detroit Three — General Motors, Ford and Chrysler— have 75 per cent of the market in North America. Today, our volume in Canada is about 2.5 million. Four assembly plants have closed since then, while two more have opened. Our employment in the parts sector has gone from about 96,000 people to about 77,000 this year. Our

OTTAWA, le mercredi 25 mars 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 16 h 2 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 Consiglio Di Nino (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Nous avons le quorum. La séance est ouverte. Bienvenue au Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

[*Traduction*]

Le comité examine actuellement le document intitulé « Examen législatif d'Exportation et développement Canada, décembre 2008 ». Tel qu'indiqué dans le document :

Le but de l'Examen est d'évaluer la façon dont évolue, et devrait continuer d'évoluer, EDC pour faire face à la situation concurrentielle et à la demande sur le marché international au nom de ses intervenants, et de présenter des recommandations le cas échéant, notamment d'éventuelles modifications à la Loi.

Le comité accueille aujourd'hui M. Gerry Fedchun, président de l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada.

[*Français*]

Nous allons commencer avec la présentation de M. Fedchun, laquelle sera suivie des questions des membres du comité.

[*Traduction*]

Gerry Fedchun, président, Association des fabricants de pièces d'automobile : Je suis heureux d'être ici aujourd'hui. EDC nous a aidés, et nous tenions à expliquer ce que l'organisme a fait pour nous et ce que son mandat devrait être, selon nous, au cours de l'année, à l'occasion de cet examen.

Évidemment, EDC est une organisation qui évolue. J'ai participé au processus d'examen il y a 10 ans. À cette époque, je venais d'arriver à l'APMA. Pour vous dire à quel point les choses ont changé, j'ai comparu le même jour que John Roth, qui était alors chef de la direction à Nortel, la plus importante société du Canada en termes de capital investi. Comme nous le savons tous, Nortel est aujourd'hui, hélas, sous la protection de la Loi sur la faillite. Le cas de Nortel illustre bien avec quelle rapidité les choses peuvent changer, dans le monde et au Canada.

L'industrie de l'automobile a également changé radicalement depuis 1999. Cette année-là a été la meilleure sur le plan de la production de véhicules, et nous avons alors fabriqué presque trois millions d'unités. Les trois grands de Detroit — General Motors, Ford et Chrysler — détenaient 75 p. 100 du marché en Amérique du Nord. Aujourd'hui, notre volume au Canada est d'environ 2,5 millions. Quatre usines de montage ont fermé, depuis cette époque, et deux autres ont été mises en service.

value of production has gone from \$30 billion to about \$24 billion. There has been some contraction but we are still a viable industry and, over the long term, a prosperous one.

It is important to note that, of the vehicles we build in Canada, about 80 per cent are exported — mostly to the U.S. but also to Mexico and other jurisdictions. Of the parts we make as parts producers, about two-thirds of them are exported. Again, most of that export is to the U.S. but about \$1 billion in parts is also exported to other countries.

The export of parts has grown over the years and EDC has been an essential part of that growth. Today, EDC has financings to the auto industry of over \$900 million and about \$330 million in credit insurance. Last year, they helped almost 600 automotive customers and we appreciate that help.

The automotive industry is global. We have global supply chains and we have what I call local supply chains but they are North America wide under the North American Free Trade Agreement, NAFTA. The most times we have recorded a part crossing the borders of Canada, the United States and Mexico before there is a finished vehicle is 18 times. However, it is not unusual for a part to cross those borders six or seven times before a vehicle arrives at the dealer lot from which it is sold.

This industry very much requires receivable insurance to ensure on an international basis that we receive payment. The industry also requires financing for our companies. Companies also need to be able to service their customers in the United States and Mexico, as well as in Canada and, in some cases, they may need to set up factories in those jurisdictions to remain globally competitive.

The growth is now in emerging markets. The long-term growth in traditional markets of North America, Western Europe and Japan is probably around 1 per cent; it depends on population growth and immigration. It is not likely that we will put many more cars in the driveway. In Canada, we already have about one car per driver and in the U.S., more than one car per driver. Therefore, there is only modest growth potential. However, in the emerging markets, it is not unusual to see only 80 cars per 1000 people. That potential for growth is huge.

To be globally competitive, Canadian parts suppliers need to be able to participate in those emerging markets and they need to be able to compete with other companies, both local and foreign, in those markets. The local companies are usually low-cost producers but usually lack technology and could use a good partner like a Canadian company. Foreign companies we compete with have high levels of technology and they are in the same boat

L'emploi dans le secteur des pièces est passé d'environ 96 000 à environ 77 000 cette année. La valeur de notre production est passée de 30 milliards de dollars à environ 24 milliards de dollars. Malgré une certaine contraction, nous demeurons une industrie viable et, à long terme, prospère.

Il importe de signaler qu'environ 80 p. 100 de tous les véhicules fabriqués au Canada sont exportés — surtout à destination des États-Unis, mais aussi vers le Mexique et d'autres pays. Quant aux pièces que nous produisons, environ les deux tiers sont exportées. Là encore, la majorité est destinée aux États-Unis, mais des pièces d'une valeur totale d'environ 1 milliard de dollars sont en outre exportées vers d'autres pays.

L'exportation de pièces a augmenté au fil des ans, et EDC a été un facteur déterminant de cette croissance. Aujourd'hui, EDC offre des financements à hauteur de plus de 900 millions de dollars à l'industrie de l'automobile et garantit pour plus de 330 millions de dollars sous forme d'assurance-crédit. L'an dernier, EDC a aidé près de 600 clients du secteur de l'automobile, et nous lui en sommes reconnaissants.

L'industrie de l'automobile est mondiale. Nos chaînes d'approvisionnement sont mondiales. Nous avons ce que j'appelle des chaînes d'approvisionnement locales, mais elles sont à l'échelle de l'Amérique du Nord et s'inscrivent dans l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA. Nous avons calculé que la pièce qui a traversé et retraversé les frontières le plus souvent entre le Canada, les États-Unis et le Mexique avant de faire partie d'un véhicule terminé l'avait fait 18 fois. Toutefois, il n'est pas rare qu'une pièce franchisse ces frontières six ou sept fois avant que le véhicule arrive chez le concessionnaire qui le vendra.

Notre industrie a vraiment besoin d'une assurance comptes clients, sur la scène internationale, pour garantir que nous serons payés. L'industrie a aussi besoin de financement pour les entreprises. Nos entreprises doivent être en mesure d'offrir des services à leurs clients tant aux États-Unis et au Mexique qu'au Canada et parfois elles doivent établir des usines dans ces pays pour conserver leur compétitivité à l'échelle mondiale.

La croissance se fait maintenant dans les marchés émergents. La croissance à long terme dans les marchés traditionnels de l'Amérique du Nord, de l'Europe de l'Ouest et du Japon s'établit sans doute à 1 p. 100; elle est fonction de la croissance démographique et de l'immigration. Il est peu probable que le nombre de voitures aux portes de nos maisons augmente beaucoup. Au Canada, nous comptons déjà environ une voiture par conducteur, et plus que cela aux États-Unis. Les possibilités de croissance sont donc modestes. Toutefois, dans les marchés émergents, il n'est pas rare de recenser seulement 80 voitures pour 1 000 habitants. Les possibilités de croissance sont énormes.

Pour être concurrentiels à l'échelle mondiale, les fournisseurs de pièces canadiens doivent pouvoir se lancer sur les marchés émergents et livrer concurrence aux autres entreprises, tant locales qu'étrangères, sur ces marchés. Les entreprises locales sont généralement des producteurs dont les coûts sont faibles, mais qui n'ont pas la technologie nécessaire et qui auraient intérêt à s'allier à un bon partenaire, une entreprise canadienne par

we are in. As you probably know, they all have export credits from their countries as well. They are sophisticated. We need EDC to ensure we keep a level playing field with our competitors.

In the last three years, the APMA has led trade missions to Russia, India, China, Hungary, Slovakia, the Czech Republic and Japan and, over the last ten years, we have led trade missions to almost every country in the world that is a significant producer of vehicles and parts for them. EDC has generally participated in those trade missions and we need them to continue to participate.

In terms of EDC, they also have industry experts and market experts that can help us with what is happening in that country and help us to understand the particular market. That expertise would be difficult for us to have as individual companies, and they provide it on a group basis, and disseminate that information not only to the automotive industry but to other industries as well in terms of preparing a country analysis. Their assistance in this country analysis is invaluable. They publish this information, and it is available to other Canadian companies, especially to the small and medium enterprises, SMEs, or to the SMEs that do not have the ability to gather this information on their own.

It is important to note that our industry runs globally on just-in-time, JIT. That means that all inventory is in the truck between the customer and supplier. It also means that in terms of location of plants, companies need to be relatively close to their customers, and that will continue to be the case. In the growth markets, we have no choice but to set up factories in those markets if Canadian companies want a piece of the action in those emerging markets that I mentioned previously.

It is no secret that our industry has been battered by the recession. North American volumes in terms of production are down 55 per cent for the beginning of 2009. There is no respite for companies that have business with the new domestics. They are down between 25 per cent and 30 per cent. There is no safe harbour. It is worse and worsen. There is no such word, but there is no nice place to be these days in the automotive industry.

I have to say this situation is where EDC has shone. The regular financial institutions have almost abandoned the automotive industry as a place to do business. Certainly, these institutions are not doing any new business. They may have retained existing business, but there is no new business to be had. EDC was the only significant institution with the appetite for a little more risk, and it was able to step in and give financing where other financial institutions did not.

exemple. Les sociétés étrangères avec lesquelles nous sommes en compétition ont des niveaux de technologie plus élevés et elles sont dans la même situation que nous. Comme vous le savez sans doute, elles bénéficient toutes de crédits à l'exportation dans leurs pays respectifs. Elles sont à la pointe du progrès. Nous avons besoin d'EDC pour maintenir des règles du jeu équitables avec nos concurrents.

Au cours des trois dernières années, l'APMA a effectué des missions commerciales en Russie, en Inde, en Chine, en Hongrie, en Slovaquie, dans la République tchèque et au Japon. Ces 10 dernières années, nous avons envoyé des missions commerciales dans pratiquement tous les pays du monde où il y a un important producteur de véhicules et de pièces d'automobile. EDC a généralement participé à ces missions commerciales, et nous voulons qu'elle continue de le faire.

EDC possède aussi des spécialistes de l'industrie et du marketing qui peuvent nous aider à comprendre ce qui se passe dans un pays donné et à comprendre son marché. Ces connaissances spécialisées seraient très difficiles à acquérir pour chacune des entreprises, et EDC les offre à tout le groupe et diffuse cette information non seulement à l'industrie automobile, mais aussi à d'autres industries, car elle prépare des analyses de pays. Son appui, en termes d'analyse de pays, est précieux. Cette information est du domaine public, elle est à la disposition d'autres sociétés canadiennes, en particulier les petites et moyennes entreprises, les PME, des PME qui souvent n'ont pas la capacité de recueillir par elles-mêmes cette information.

Il convient de signaler que notre industrie, dans le monde entier, applique le principe du juste-à-temps, le JAT. Cela signifie que tous nos inventaires sont dans des camions entre les locaux du client et ceux du fournisseur. Cela signifie que les sociétés doivent construire des usines qui ne sont pas trop éloignées de leurs clients, et cette réalité ne changera pas. Dans les marchés en expansion, nous n'avons pas le choix, nous devons établir des usines si les entreprises canadiennes veulent faire des affaires sur ces marchés émergents que j'ai mentionnés précédemment.

Tout le monde le sait, notre industrie a été très malmenée par la récession. Les volumes nord-américains, du côté de la production, avaient reculé de 55 p. 100 au début de 2009. Les entreprises qui font des affaires avec les nouveaux fabricants sur le marché nord-américain ne sont pas épargnées. Elles ont perdu de 25 p. 100 à 30 p. 100. Il n'y a pas de refuge. La situation est mauvaise et empire. Dans l'industrie automobile, personne n'est à l'abri par les temps qui courent.

Je dois dire que dans cette situation, EDC a été particulièrement utile. Les institutions financières normales ont presque abandonné l'industrie automobile. Bien sûr, ces institutions n'ouvrent pas de nouveaux comptes. Elles ont peut-être maintenu les comptes existants, mais il est impossible d'ouvrir de nouveaux comptes. EDC est la seule grande institution qui a accepté d'assumer un peu plus de risques et qui pouvait intervenir et accorder du financement lorsque les autres institutions financières s'y refusaient.

The other part of EDC's work is in receivable insurance. This insurance is vital to the cash flow of exporting companies. We found that receivable insurance has dried up. It is either not available or at such rates that it is unaffordable on the open market. EDC has been one of the few places from which we have been able to obtain receivable insurance. Why is that? They operate under commercial principles, and they have the expertise on staff to evaluate risk. In my opinion, they evaluate that risk more accurately than other institutions. They also take a longer-term view of things than more traditional lenders, and maybe their shareholder is a little more patient.

The EDC's existing rules have served the auto industry well in terms of risk appetite, but in these times of difficulty, companies that are financially viable in normal times and financially viable in the long term are having difficulties meeting EDC's commercial terms in the short term. We believe that EDC should have a new category of lending available. It would not be a large portion of their financing, but a portion that needs to be expanded, and I would term this portion, "patient capital." Patient capital is defined as capital that would be available to start-up or even established companies, where the companies are now running slow and taking time to generate capital. Patient capital is also available when there is a particular downturn or time when there are financial difficulties; there is a valley, the valley is ending and there is a viable long-term plan. This capital would not require onerous payment terms to start, and the repayment terms would start after a year or two. This capital would be something less than the Canada Account, which must go through Finance, but something at a higher risk level than EDC's normal commercial terms. This kind of money would require a change to the act or the regulations to make it available. However, we think it is necessary in the long term for the benefit not only of the automotive industry but other industries that are falling on medium hard times or are starting up into a new area that does not have a track record and, in the long-term view of Canadian society, needs to be financed in a better way.

We also think that EDC needs to be able to finance more companies domestically with a long-term view of export potential. In our case, almost everything we make for the automotive industry is exported, so it qualifies, but there are other cases where, at the moment, the industry looks like a domestic industry, but there is export potential. To develop, that industry needs financing, and we think it would be good if EDC had the ability to look at that industry as a potential export product, although it is not there yet, and be able to lend on that basis.

I will summarize by saying that we have found EDC to be helpful to our industry. EDC is a government system that runs, more or less, on commercial terms, but until now, it has been more patient. Probably, it also has a higher level of expertise than many of the financial institutions, and we would like to see EDC

L'autre partie du mandat d'EDC est l'assurance comptes clients. Cette assurance est essentielle pour la trésorerie des sociétés exportatrices. Nous avons découvert que l'assurance comptes clients était en voie de disparaître. Soit qu'elle n'est pas offerte soit que les taux sont si élevés que cette assurance devient inabordable sur le marché libre. EDC est l'un des rares établissements où il a été possible d'acheter de l'assurance comptes clients. Comment cela se fait-il? EDC applique des principes commerciaux et elle a des spécialistes pour évaluer les risques. À mon avis, elle évalue les risques avec plus de précision que les autres établissements. Elle travaille en outre plus en fonction du long terme que les prêteurs traditionnels, et ses actionnaires sont peut-être un peu plus patients.

Les règles actuelles d'EDC ont bien servi l'industrie automobile pour ce qui est des risques, mais en cette période troublée, les entreprises qui sont financièrement viables en temps normal et financièrement viables à long terme ont de la difficulté à satisfaire aux conditions commerciales d'EDC à court terme. Nous croyons qu'EDC devrait créer une nouvelle catégorie de prêt. Cette catégorie ne constituerait pas une partie importante de son financement, mais elle devrait être élargie, et j'appellerais cet élément du portefeuille le « capital patient ». Le capital patient est défini comme un capital qui pourrait être offert à de jeunes entreprises ou même à des entreprises bien établies, lorsque ces entreprises connaissent une période de ralentissement et doivent prendre le temps de réunir des capitaux. Le capital patient est également disponible en période de ralentissement économique ou en cas de difficultés financières; on traverse un creux, et lorsque le creux disparaît, il y a un plan viable à long terme. Les exigences ne seraient pas trop strictes au début, et le remboursement commencerait au bout d'un an ou deux. Les fonds ne viendraient pas du Compte du Canada, qui doit être approuvé par le ministère des Finances, mais ils auraient un niveau de risque plus élevé que les prêts commerciaux habituels d'EDC. Pour instaurer ce type de financement, il faudrait modifier la loi ou le règlement. Toutefois, nous croyons qu'il est nécessaire, à long terme, dans l'intérêt non seulement de l'industrie automobile, mais aussi d'autres industries qui traversent des périodes difficiles ou qui se lancent dans un nouveau secteur mal connu et qui, dans l'intérêt à long terme de la société canadienne, doivent être mieux financées.

Nous croyons aussi qu'EDC doit être en mesure de financer plus d'entreprises nationales qui, à long terme, pourraient s'intéresser à l'exportation. Dans notre cas, presque tout ce que nous fabriquons pour l'industrie automobile est exporté, alors nous n'avons pas de problèmes, mais dans d'autres cas, l'industrie peut sembler pour l'instant essentiellement nationale, mais elle pourrait se lancer dans l'exportation. Pour croître, cette industrie a besoin de financement, et nous pensons qu'il serait bon qu'EDC puisse la considérer comme une éventuelle industrie exportatrice, même si elle n'a pas encore atteint ce stade de développement, et lui consentir des prêts dans cette optique.

Pour résumer, je dois dire qu'EDC a été utile à notre industrie. EDC est un service gouvernemental qui fonctionne en règle générale comme une entité commerciale, mais qui a jusqu'à maintenant fait preuve de plus de patience. Elle possède en outre probablement une expertise supérieure à celle de nombreuses

continue in terms of its short-term lending and the receivable insurance. It has been good at that lending, and we want to ensure it continues. We do not see where it has unduly prejudiced other financial institutions. EDC has come up with great ways of helping the industry when others have not stepped in. I do not want to see its mandate decreased, because without its mandate, in present circumstances, our industry would be in a lot worse circumstances than it finds itself at the present time.

The Chair: Before I invite my colleagues to ask questions, the recent budget implementation bill changed some of the authority and some of the available capital for EDC. They increased both. If you have had an opportunity to assess that or review that, I know that colleagues on the committee would be interested in your comments.

Mr. Fedchun: From what I can see of the budget bill, and there is not a lot of detail, contingent liability has been increased. That translates, to me as a non-financial person, into more ability to provide more receivables insurance. I think that insurance is absolutely essential, because receivable insurance is required in today's environment when customer viability is much more questionable than it was in the past. SMEs, especially, need some assurance that they will be paid. The receivables insurance is important to small companies. They cannot afford to bet the farm on one or two companies without that kind of receivable insurance to ensure their customer does not drag them under, and yet it may be a great opportunity for them. Increasing contingency insurance, or liability, as they call it, is a good thing.

I also notice that they have increased the Canada Account section that they can use. We think that increase is important. We think we will need to draw on that account this year. Automobiles or vehicles are the largest consumer expenditure other than homes, and people do not buy new homes often, but they buy new vehicles relatively often. Consumer confidence is as low as it has been in the last generation or two — some say 28 years, some 35. I do not know what the number is, but it is a long time. I did not have grey hair the last time consumer confidence was this low. Because of that lack of confidence, we will probably have to draw on Canada Account money to bring this industry through the hard times of this year. We see things improving by next year. The world economy has put trillions of dollars into the system to increase credit liquidity, and they are taking other measures as well, and they will start to have traction. When they begin to have traction, people will have a brighter view of life and we will see vehicle sales increase again.

The Chair: Thank you, Mr. Fedchun. I will invite our colleagues to ask questions.

autres institutions financières, et nous aimerions qu'elle continue à offrir des prêts à court terme et de l'assurance comptes clients. Elle s'est avérée efficace pour ce genre de prêts, et nous aimerions qu'elle continue dans cette voie. Nous ne croyons pas qu'elle ait causé de préjudices indus aux autres établissements financiers. EDC a trouvé d'excellentes façons d'aider l'industrie lorsque d'autres ont préféré s'abstenir. Je ne veux pas que son mandat soit limité, car sans ce mandat, dans les circonstances actuelles, notre industrie serait dans une position beaucoup plus précaire.

Le président : Avant d'inviter mes collègues à poser des questions, je dois signaler que le récent projet de loi sur l'exécution du budget a modifié l'autorisation et le capital mis à la disposition d'EDC. Dans les deux cas, il s'agit d'un accroissement. Si vous avez eu l'occasion d'évaluer cela ou de l'examiner, je sais que mes collègues du comité aimeraient savoir ce que vous en pensez.

M. Fedchun : D'après ce que je vois dans le projet de loi sur l'exécution du budget, et il n'y a pas beaucoup de détails, le plafond des responsabilités éventuelles a été relevé. Pour moi, qui ne suis pas un spécialiste des finances, cela revient à accroître la capacité d'offrir une assurance comptes clients. Je crois que cette assurance est essentielle, car il faut l'avoir dans le contexte contemporain, lorsque la viabilité du client est beaucoup moins certaine que par le passé. Les PME, en particulier, ont besoin de savoir qu'elles seront payées. L'assurance comptes clients est importante pour les petites entreprises. Elles ne peuvent pas risquer tout ce qu'elles possèdent pour une ou deux sociétés qui n'ont pas l'assurance comptes clients voulue pour éviter que leurs propres clients soient entraînés dans leur chute, même quand l'occasion semble belle. Le fait d'accroître l'assurance des dettes, le plafond des dettes éventuelles, comme on les appelle, cela est très bien.

Je remarque aussi que l'on a relevé la portion du Compte du Canada qui peut être utilisée. Cette mesure nous paraît importante. Nous pensons qu'il faudra utiliser ce compte cette année. Les automobiles, les véhicules, sont la principale dépense de consommation, à l'exception des résidences, et les gens n'achètent pas souvent de nouvelle maison, mais ils ont assez souvent besoin d'un nouveau véhicule. La confiance des consommateurs est à son niveau le plus bas depuis une génération ou deux — certains disent depuis 28 ans, d'autres, depuis 35 ans. J'ignore quel est le chiffre exact, mais c'est une très longue période. Je n'avais pas encore de cheveux gris à l'époque où la confiance des consommateurs était à un niveau aussi bas. Cette année, en raison de ce manque de confiance, nous devons probablement utiliser les fonds du Compte du Canada pour aider l'industrie à traverser cette période difficile. Nous croyons que la situation va se redresser d'ici l'an prochain. L'économie mondiale a injecté des billions de dollars dans le système pour soulager la crise du crédit. D'autres mesures seront également prises, et les choses commenceront à se redresser. Lorsque tout ira mieux, la population sera plus optimiste, et les ventes de véhicules augmenteront à nouveau.

Le président : Merci, monsieur Fedchun. Je demande maintenant à mes collègues de poser leurs questions.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Mr. Fedchun, in the letter that you sent last October to the Minister of Finance and his Ontario counterpart, you expressed the view that companies urgently require money and not tax cuts, as most of them do not have any taxable income. You also said that the industry needed four things to weather the storm. First, short-term and low-interest loans, a package of distinct loans along the lines, proportionally, of the \$25-billion U.S. program launched in Washington to assist automobile manufacturers so that they can start to build fuel-efficient vehicles, tax credits for scientific research and expenditures linked to experimental development to enable companies to have access to public funds even if they are not making a profit, and simplified regulations to make it easier for SMEs to obtain aid.

My question is as follows: Are you satisfied to date with the responses you have received from the federal and provincial governments?

[English]

Mr. Fedchun: First the loans: we are looking for the loans to come together still, and we are working through providing loans directly to suppliers. That has not happened yet. Also, the loans to our customers, the assemblers, have not been completed either so we expect that to come together.

In terms of the \$25 billion that the U.S. companies have received, we have not received any of that money yet, but that issue is probably on the back burner now because we are more concerned with making it through this year and then we will look to that money over the longer term.

We have not heard yet about the tax credits but, again, that proposition is longer-term. Tax credits are great, but we need to have refundable tax credits in these hard times because tax credits work only when we have taxable income. We need to look at changing that. I understand that proposition is because the automotive industry is not the only one affected. It may be a bit rich for the automotive industry, but that is something to look at in the longer term.

The Scientific Research and Experimental Development, SR&ED, Tax Credit Program is a good system. It is not really tapped by non-profitable companies. These companies are good long-term companies, but people are not making that much money over the short term. That is one of the difficulties.

Senator Grafstein: Mr. Fedchun, about the size of the marketplace, of the \$11 billion that your industry exported last year, 2008, where did those products go?

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Monsieur Fedchun, dans votre lettre que vous avez fait parvenir en octobre dernier au ministre des Finances et à son homologue ontarien, vous avez exprimé l'avis que les compagnies ont un besoin pressant d'argent et n'ont pas de baisse d'impôt, car la plupart d'entre elles n'ont pas de revenus imposables. En outre vous avez dit que l'industrie a besoin de quatre éléments pour faire face à la tempête. Le premier élément, ce sont les prêts à court terme et les prêts à faible taux d'intérêt, un ensemble de prêts séparés alignés proportionnellement sur le programme de 25 milliards US amorcé à Washington pour venir en aide aux manufacturiers de véhicules afin qu'ils puissent commencer à produire des véhicules économiques en essence, des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et les dépenses liées au développement expérimental afin de permettre aux compagnies d'avoir accès aux fonds publics même quand celles-là ne font pas de profit et simplifier les règlements pour faciliter l'obtention de l'aide pour les PME.

Ma question est la suivante : est-ce que vous vous estimez satisfait jusqu'à maintenant des réponses à votre lettre provenant et du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial?

[Traduction]

M. Fedchun : Commençons par les prêts : nous attendons toujours les prêts et nous cherchons à offrir des prêts directement aux fournisseurs. Cela ne s'est pas encore produit. En outre, les négociations concernant les prêts à nos clients, les constructeurs, sont toujours en cours, alors nous croyons que tout cela va se faire.

Pour ce qui est des 25 milliards de dollars que les sociétés américaines ont reçus, nous n'avons encore rien touché de cet argent, mais la question est sans doute un peu moins pressante à l'heure actuelle, car notre première préoccupation est plutôt de survivre cette année, puis nous verrons comment utiliser cet argent pour le long terme.

Nous n'avons pas entendu parler de crédits d'impôt, mais là encore, la proposition est à plus long terme. Les crédits d'impôt sont excellents, mais il nous faut des crédits d'impôt remboursables, car les temps sont durs et les crédits d'impôt ne sont utiles que si nous avons des revenus imposables. Il faut songer à modifier cela. Je comprends bien que la proposition est faite parce que l'industrie automobile n'est pas la seule à souffrir. C'est peut-être beaucoup demander pour l'industrie automobile, mais il vaudrait la peine d'y songer à plus long terme.

Le programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, la RS&DE, est un bon système, mais les entreprises qui ne sont pas rentables n'en profitent pas vraiment. Ces entreprises se stabiliseront à long terme, mais personne ne fait beaucoup d'argent à court terme. C'est l'un des problèmes.

Le sénateur Grafstein : Monsieur Fedchun, pour ce qui est de la taille du marché, de ces 11 milliards de dollars de pièces que votre industrie a exportées l'an dernier, en 2008, où ces pièces sont-elles allées?

Mr. Fedchun: Most of the exports went to the United States.

Senator Grafstein: What is the percentage?

Mr. Fedchun: Approximately \$1 billion did not go to the United States.

Senator Grafstein: Where did those exports go?

Mr. Fedchun: About three quarters went to Mexico and the rest went to Europe and to Japan mostly.

Senator Grafstein: Would that be a small portion that went to Japan and Europe?

Mr. Fedchun: That is correct.

Senator Grafstein: When we look at the auto deal, which impacts your industry directly, there is something asymmetrical about it. I use Toyota as an example, which has exceeded General Motors as the largest manufacturer in the world. My understanding is that two thirds of the automobiles of Toyota manufacturers are imported completely from Japan or someplace else; is that correct?

Mr. Fedchun: No.

Senator Grafstein: What percentage of Toyota cars sold in North America is manufactured in North America?

Mr. Fedchun: I have not looked at that issue because I am a parts guy, but about two thirds of what they sell in North America is manufactured in North America.

Senator Grafstein: Then one third is not?

Mr. Fedchun: About one third is not.

Senator Grafstein: We do not have reciprocity in their marketplace, though, do we?

Mr. Fedchun: No, we sell relatively little to Japan.

Senator Grafstein: Is it the same for Honda? What percentage of the Honda cars come from Korea?

Mr. Fedchun: The majority of units are made in North America for the North American market, but I do not know the numbers.

Senator Grafstein: Can you get that number for us?

Mr. Fedchun: Yes, I can get it for you. It is available. I do not know the number myself.

Senator Grafstein: In the last several weeks, we have heard that India, Tata Motors, is manufacturing a small smart car that will retail in the United States for about \$2,000. The first week in January, I believe, we had an announcement that a battery company in China, BDY Company, is manufacturing a battery-driven car, which will retail somewhere between \$2,000 and \$4,000 U.S.

M. Fedchun : La majorité des exportations était destinée aux États-Unis.

Le sénateur Grafstein : Dans quelle proportion?

M. Fedchun : Nous avons pour environ 1 milliard de dollars de marchandises qui ne sont pas allées aux États-Unis.

Le sénateur Grafstein : Où sont-elles allées?

M. Fedchun : Les trois quarts sont allés au Mexique et le reste, surtout en Europe et au Japon.

Le sénateur Grafstein : Est-ce la plus petite partie qui est allée au Japon et en Europe?

M. Fedchun : En effet.

Le sénateur Grafstein : Prenons le cas des mesures destinées au secteur de l'auto, qui ont un effet direct sur votre industrie et qui sont quelque peu asymétriques. Je parle par exemple de Toyota, parce que cette société a remplacé General Motors comme principal constructeur d'automobiles au monde. Si je comprends bien, les deux tiers des voitures fabriquées par Toyota sont importées du Japon ou d'ailleurs; est-ce exact?

M. Fedchun : Non.

Le sénateur Grafstein : Quel pourcentage des véhicules Toyota vendus en Amérique du Nord sont fabriqués en Amérique du Nord?

M. Fedchun : Je n'ai pas examiné la question sous cet angle, car je m'intéresse aux pièces, mais environ les deux tiers des véhicules Toyota vendus en Amérique du Nord sont fabriqués en Amérique du Nord.

Le sénateur Grafstein : Alors un tiers ne l'est pas?

M. Fedchun : Environ un tiers ne l'est pas.

Le sénateur Grafstein : Il n'y a pas de réciprocité sur le marché, n'est-ce pas?

M. Fedchun : Non, nous vendons relativement peu de nos produits au Japon.

Le sénateur Grafstein : La situation est-elle identique dans le cas de Honda? Quel pourcentage des voitures Honda viennent de Corée?

M. Fedchun : La majorité des véhicules sont fabriqués en Amérique du Nord pour le marché nord-américain, mais j'ignore les chiffres précis.

Le sénateur Grafstein : Pouvez-vous nous trouver ces chiffres?

M. Fedchun : Oui, je vais vous les trouver. Ils existent quelque part. Moi, je ne les ai pas.

Le sénateur Grafstein : Ces dernières semaines, nous avons entendu dire que l'Inde, la société Tata Motors, fabriquait une petite voiture économique qui se vendra environ 2 000 \$ aux États-Unis. Au cours de la première semaine de janvier, je crois, on a annoncé que la société BDY, en Chine, fabriquait une voiture à batterie, qui se vendra entre 2 000 et 4 000 dollars américains.

What is your industry's response to these new threats to our domestic marketplace in terms of jobs in our domestic marketplace?

Mr. Fedchun: I saw the Nano in India. It is made by Tata Motors. They are aiming to sell the Nano for the equivalent of 100,000 rupees. The amount you quoted is probably what it will sell for in India. They said once all the taxes are included, the price will be approximately \$2,300 U.S. in India. That car cannot be sold in North America or in Western Europe because it does not meet the safety standards. I have no idea what it will sell for once it is qualified for crash standards and other things that we require here, but it will be substantially more than what it is selling for in the Indian market.

The Chair: Senator Grafstein, for your information, I had an opportunity last night to meet with the Canadian representative of Tata and I asked him that question. He said that, at this point, it is difficult to say but they anticipate the car will come into the North American market at about \$6,000. I add that little bit of wisdom.

Senator Grafstein: I believe you are confirming my point that the car will seriously undermine the parts industry in terms of its cost effectiveness unless we have some sort of plan to deal with it. Does your industry have a plan to deal with this car? It is a year or two away, but it is coming.

Mr. Fedchun: That is why I was in India. I led a trade mission, in which EDC participated, to India to look at setting up manufacturing operations to be part of the Indian market. The vast majority of those vehicles will be consumed in India and there will be some export potential for some of them. The industry is very much a global one. We have to be able to participate in all of it.

Senator Grafstein: They will dump the cars here.

Mr. Fedchun: We would not allow that. There are rules that help us avoid that; that is for sure. The Chinese tried to do that to us and we went to the World Trade Organization, WTO. It took us three years to win that battle, but we submitted the complaint and on the auto parts we finally won. I wish there would be some way to speed up that process. The process does work but it is a little slow.

Senator Grafstein: The WTO and the World Bank have made an analysis of the current complaints, a complete report, about the protectionist measures in the United States and in Canada with respect to assistance to the automobile vehicle industry, which obviously assists your industry directly. The argument is that the industry is protectionist; it is contrary to the rules of the World Trade Organization and others.

You are now asking for short-term loans. By the way, I do not quarrel with that request. What is your response to the complaints that are being made that Canada, in this industry, is turning

Comment votre industrie réagit-elle à ces nouvelles menaces sur notre marché national, en termes d'emplois sur notre marché?

M. Fedchun : J'ai vu la Nano en Inde. Elle est fabriquée par Tata Motors. L'entreprise prévoit vendre la Nano pour l'équivalent de 100 000 roupies. Le montant que vous avez mentionné est sans doute le prix auquel la voiture se vendra en Inde. J'ai entendu dire que lorsque toutes les taxes seraient comprises, la voiture se vendrait environ 2 300 dollars américains en Inde. Cette voiture ne peut pas être vendue en Amérique du Nord ni en Europe de l'Ouest parce qu'elle ne répond pas aux normes de sécurité. Je n'ai aucune idée du prix qu'on en demandera lorsqu'elle aura satisfait aux normes en matière de collision et aux autres exigences que nous avons ici, mais son prix sera nettement supérieur à ce qu'il est pour le marché indien.

Le président : Sénateur Grafstein, à titre d'information, j'ai eu l'occasion hier soir de rencontrer le représentant canadien de Tata et je lui ai posé la question. Il m'a dit que pour l'instant, il était difficile de se prononcer, mais que l'on prévoyait que la voiture se vendrait environ 6 000 \$ sur le marché nord-américain. C'est ma contribution à la discussion.

Le sénateur Grafstein : Je crois que vous confirmez ce que je disais, que la voiture fera un tort considérable à l'industrie des pièces en termes de rapport coût-efficacité, à moins que nous n'ayons un plan pour y faire face. Est-ce que votre industrie a établi un plan en vue de l'arrivée de cette voiture? Cela ne se fera pas avant un an ou deux, mais elle viendra.

M. Fedchun : C'est la raison pour laquelle j'étais en Inde. Je dirigeais une mission commerciale, à laquelle EDC participait, pour examiner la possibilité d'ouvrir des installations de fabrication pour pénétrer le marché indien. La grande majorité de ces véhicules sont destinés au marché indien, et une certaine partie sera exportée. L'industrie est vraiment mondialisée. Nous devons pouvoir participer à toute l'activité.

Le sénateur Grafstein : Ici, ils feront du dumping avec ces voitures.

M. Fedchun : Nous ne le permettrons pas. Il y a des règles qui nous aideront à éviter cette situation; cela est certain. Les Chinois l'ont tenté, et nous nous sommes adressés à l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC. Il nous a fallu trois ans pour remporter cette bataille, mais nous avons présenté une plainte concernant les pièces d'auto et nous avons fini par gagner. J'aimerais que ce processus puisse être accéléré. Il donne de bons résultats, mais il est un peu lent.

Le sénateur Grafstein : L'OMC et la Banque mondiale ont analysé les plaintes qui sont actuellement en cours, ils ont produit un rapport complet au sujet des mesures protectionnistes utilisées aux États-Unis et au Canada pour aider l'industrie automobile et qui, de toute évidence, aident aussi votre industrie. On soutient que l'industrie est protectionniste; cela va à l'encontre des règles de l'Organisation mondiale du commerce, entre autres.

Vous demandez maintenant des prêts à court terme — et je précise que je ne m'oppose pas à cette demande. Comment répondez-vous aux plaintes voulant que le Canada, dans cette

protectionist. I do not suggest we are alone in this protectionism. No one has clean hands. Europe and others are doing it. The United States is certainly doing it, based on the express provisions in their agreement for the automobile industry. What is your response to that argument?

Mr. Fedchun: Whenever a big section of the economy is in jeopardy, I think even the WTO allows you to take emergency measures to ensure your economy does not collapse. I believe this is a measure.

People must understand that, if General Motors collapsed, it would take a number of suppliers with it. If those suppliers collapsed, it would take Honda, Toyota, Nissan and everyone who makes a car down with it. It would be months before the automotive industry in North America is running again, and it would take months to find alternative suppliers for the ones left standing. It would be an absolutely horrendous thing for the economy in North America.

Senator Grafstein: I understand that point. However, I take it the issue is, you think there is an exception to the rule with respect to the provisions dealing with both direct and indirect tariff barriers. Is the answer that this problem is short-term and there are exemptions or provisions that exempt Canada and the United States — let us talk about Canada — from the rules?

Mr. Fedchun: As I understand it, everyone else is doing it. What can I say? I am not an expert on that subject.

Senator Grafstein: Everyone might be breaking the rules, according to the studies. Perhaps you can give us your industry's official position so we can have it on the record.

I think this question goes to the heart of EDC's mandate which is, how do we appropriately finance sectors of our economy that are detrimentally affected during a downturn? Chair, I think the answer is crucial for us because it goes to the heart of our position on other matters.

Mr. Fedchun: I will see if I can find out.

The Chair: Mr. Fedchun, send any information to the attention of the clerk and we will distribute it to all members.

Senator Wallin: I have a couple of points of clarification that are interesting for the debate. My understanding of the Tata Nano is that, regardless of a \$6,000 price tag in terms of manufacturing, that car would never be available in this market because of environmental and safety regulations.

Mr. Fedchun: The way it is constructed now it would not be. There are an awful lot of rules in Canada in terms of a vehicle ensuring qualification. With respect to the Smart car, it took three years and several millions of dollars to qualify the Smart car in

industrie, soit de plus en plus protectionniste? Je ne dis pas que nous soyons les seuls dans cette situation. Personne n'est parfaitement innocent. L'Europe et d'autres pays le sont aussi. Les États-Unis le sont certainement, si l'on en juge par certaines dispositions explicites dans les accords concernant l'industrie automobile. Que répondez-vous à cet argument?

M. Fedchun : Lorsque tout un segment de l'économie est menacé, je crois que même l'OMC vous permet de prendre des mesures d'urgence pour empêcher votre économie de s'écrouler. Je crois que c'est une de ces mesures.

Il faut bien comprendre que si General Motors devait tomber, elle entraînerait dans sa chute un certain nombre de fournisseurs. Si ces fournisseurs disparaissaient, Honda, Toyota, Nissan et tous ceux qui fabriquent des voitures s'écrouleraient eux aussi. Il faudrait des mois avant que l'industrie automobile en Amérique du Nord ne se réorganise, et il faudrait des mois pour trouver des fournisseurs de rechange aux constructeurs encore capables de fonctionner. Ce serait un véritable cauchemar pour l'économie en Amérique du Nord.

Le sénateur Grafstein : Oui, je comprends bien cela. Je vous entends toutefois dire qu'il faut faire une exception à la règle en ce qui concerne les dispositions sur les obstacles tarifaires directs et indirects. Est-ce que vous nous dites que le problème est à court terme et qu'il y a des exceptions ou des dispositions qui permettent au Canada et aux États-Unis — parlons du Canada — de ne pas appliquer ces règles?

M. Fedchun : Selon moi, tout le monde le fait. Je ne sais pas quoi vous dire. Je ne suis pas un spécialiste en la matière.

Le sénateur Grafstein : Tout le monde enfreint peut-être les règles, si on en croit les études, mais donnez-nous la position officielle de votre industrie s'il vous plaît, pour le compte rendu.

Je crois que la question touche l'essence même du mandat d'EDC, c'est-à-dire la façon dont nous pouvons financer correctement les secteurs de notre économie qui éprouvent des difficultés en période de ralentissement économique. Monsieur le président, je crois que cette réponse nous est essentielle, car elle intéresse le fondement de notre position sur d'autres questions.

M. Fedchun : Je vais voir si je peux vous la trouver.

Le président : Monsieur Fedchun, envoyez-nous l'information à l'attention du greffier, et nous la distribuerons à tous les membres du comité.

Le sénateur Wallin : J'aimerais avoir deux ou trois précisions pour éclairer le débat. Si j'ai bien compris, la Tata Nano, malgré un prix de 6 000 \$ pour le constructeur, ne sera jamais offerte sur notre marché en raison de nos règles en matière d'environnement et de sécurité.

M. Fedchun : Telle qu'elle est construite actuellement, non. Il faut satisfaire à de très nombreuses règles au Canada avant que la vente d'un véhicule soit autorisée. Dans le cas de la Smart, il a fallu trois ans et plusieurs millions de dollars pour l'adapter aux

Canada, even though it was already qualified in Western Europe. They have to crash 25 of them, I believe, among other things. Also, our emission standards are strict.

I will not call them “non-tariff barriers” but other countries have standards of safety that are inconceivably inadequate, according to Canada.

I was in India. Mr. Tata was right about this matter. Often, one will see a fellow on his motorcycle with his son on the handle bars and his wife and two kids behind him. Mr. Tata almost ran such a group over, so he said he had to do something to provide more protection than people have on an open motorcycle. That market is what that vehicle is aimed at.

In reality, I do not think most Canadians would want to buy this car and drive in it. They are used to something better.

Senator Wallin: Yes, never mind the issues with snow. I want a point of clarification. EDC has given about \$4.2 billion to the auto sector, \$3.2 billion of which was insurance for receivables.

What does that gap mean to you? How much of it is represented by the auto makers not paying — or delay in paying — versus the drop in demand itself?

Mr. Fedchun: Auto makers have not been bad in paying. In our industry, we are paid on the second of the month for what we deliver the previous month. Therefore, on April 2 we will be paid for February.

Senator Wallin: There are not big delays, then?

Mr. Fedchun: They have been good at keeping to the standards. We can live with that situation.

Senator Wallin: Demand is pushing it?

Mr. Fedchun: Yes, the factories have been running at half production volume and that has been the killer.

Senator Andreychuk: I want to change the subject matter a little. We are talking about the economic crisis, the downturn and the demand. However, in the marketplace, there is also a debate about the types of cars being built.

To what extent have you been involved with the industry to foresee the difficulties coming in the structure of the auto industry here, as opposed to what the future will demand? Irrespective of the economic crisis, another crisis was looming. Can you comment on that subject?

Mr. Fedchun: Yes, I can. First, there are different-sized vehicles. Not everyone can fit into a smaller vehicle. The best example I have, personally, is my brother in Calgary with his five children. He will not be running around in a little car. He needs at

exigences au Canada, même si elle était déjà acceptée en Europe de l'Ouest. Il a notamment fallu faire des essais de choc sur 25 d'entre elles, je crois. Par ailleurs, nos normes sur les émissions sont strictes.

Je ne dirais pas qu'il s'agit d'obstacles « non tarifaires », mais selon le Canada d'autres pays appliquent des normes de sécurité terriblement inadéquates.

Je suis allé en Inde. M. Tata avait raison. Souvent, on voit un homme en motocyclette, son fils perché sur le guidon et sa femme et ses deux autres enfants derrière lui. Après avoir failli renverser un tel groupe, M. Tata s'est dit qu'il fallait faire quelque chose pour offrir plus de protection que ce que les gens ont sur une motocyclette. C'est ce marché qui est visé par le véhicule.

En réalité, je ne crois pas que la majorité des Canadiens voudront acheter cette voiture et la conduire. Ils ont l'habitude d'un meilleur produit.

Le sénateur Wallin : Oui, et nous ne parlons même pas de neige. Je demande encore une précision. EDC a accordé environ 4,2 milliards de dollars au secteur automobile, dont 3,2 milliards sous forme d'assurance comptes clients.

Comment expliquez-vous cet écart? Quelle part de cela est due au fait que des constructeurs d'automobiles n'ont pas payé — ou ont reporté les paiements — plutôt qu'à une baisse de la demande proprement dite?

M. Fedchun : Les fabricants d'automobiles ne sont pas de mauvais payeurs. Dans notre industrie, nous sommes payés le deuxième jour du mois pour ce qui a été livré le mois précédent. En conséquence, le 2 avril nous serons payés pour février.

Le sénateur Wallin : Il n'y a pas de retards importants, dans ce cas?

M. Fedchun : Les entreprises suivent bien les règles. Nous pouvons nous en contenter.

Le sénateur Wallin : Donc c'est la demande qui est en cause?

M. Fedchun : Oui, les usines fonctionnent à la moitié de la capacité de production, et cette situation est très difficile.

Le sénateur Andreychuk : J'aimerais changer un peu le sujet. Nous parlons de la crise économique, du ralentissement et de la demande. Toutefois, sur le marché, les discussions portent également sur le type de voitures qui sont construites.

Dans quelle mesure avez-vous collaboré avec l'industrie pour prévoir les difficultés relatives à la structure de l'industrie automobile ici, par opposition aux exigences de l'avenir? Indépendamment de la crise économique, une autre crise se profilait déjà à l'horizon. Est-ce que vous pouvez commenter cela?

M. Fedchun : Oui. Premièrement, il existe des véhicules de diverses tailles. Un petit véhicule ne convient pas à tous les consommateurs. Le meilleur exemple que je puisse vous offrir, personnellement, c'est celui de mon frère, à Calgary, qui a cinq

least a minivan and that is what he owns because it has seven seats. When they go farther, they need something bigger and so he has a bigger vehicle for those times.

One must look at the total size of vehicle segments for the different parts. We are well situated for that. The minivan plant in Windsor makes good minivans that are more fuel efficient than they were before because they are running at higher levels of efficiency. The Ford plant in Oakville makes a CUV, a cross-over utility vehicle, which is our substitute for the sport utility vehicle, SUV. The CUV is 25 per cent more fuel efficient than what it replaced, yet it is the same size because people need the same size of vehicle to do the things they do. We make the Malibu in Oshawa and it is a mid-sized car replacing a full-sized car. Again, the Malibu is more fuel efficient than the others. The RAV4 plant that opened in Woodstock is a smaller CUV.

I will clarify those terms. An SUV is a truck-based platform. It is much heavier for people towing and camping. The CUV is a car-based platform. Its space frame is several hundred pounds lighter, so it is more fuel efficient.

There are always market segments for these various sizes of vehicles. We make smaller vehicles, as well, such as Civic, the Matrix and the Corolla. There is a good variety of vehicles that will always maintain a certain portion of market share. We do not have any dinosaurs being made in Canada. I am not concerned about maintaining market share. We are in good shape.

Senator Andreychuk: How is the North American market? You said that Canada is in good shape but we are tied into the United States.

Mr. Fedchun: The vehicles we build are mostly sold in the U.S., and the demand for those vehicles has been maintained reasonably well in terms of percentage. Now, the demand for everything has gone down. However, in terms of percentage shifts, we are not like the plants that make the Ford Explorer, which are in trouble. Frankly, the truck plant in Oshawa is closing because truck production has decreased.

That is part of the market and we adjust. That production is over and done with. Come next month, that plant is closed and we will live with that situation.

In terms of what is left open, we are in reasonably good shape.

Senator Andreychuk: If I can summarize, you are saying that you think the industry here in Canada is positioned well, providing we attack the economic crisis that has led to the decrease in demand?

enfants. Il n'utilisera pas de petite voiture. Il lui faut au moins une fourgonnette, et c'est ce qu'il possède parce que ce véhicule offre sept places. Si la famille doit aller un peu loin, il lui faut quelque chose de plus grand, et mon frère a un véhicule plus grand pour ces occasions.

Il faut étudier la taille totale des segments du marché des véhicules pour les diverses pièces. Nous sommes en bonne position à cet égard. L'usine de fourgonnettes à Windsor produit de bonnes fourgonnettes qui consomment moins de carburant qu'auparavant parce que leur efficacité a été améliorée. L'usine Ford, à Oakville, produit un VUS multisegment, un véhicule utilitaire sport multisegment, qui remplace le simple VUS. Le VUS multisegment consomme 25 p. 100 moins d'essence que le véhicule qu'il a remplacé, et pourtant il a la même taille, car les consommateurs ont besoin de véhicules de cette taille pour vaquer à leurs occupations. Nous fabriquons la Malibu à Oshawa, et c'est une voiture intermédiaire qui remplace une grosse voiture. Là encore, la Malibu est plus économe d'essence que les autres. L'usine de RAV4 qui a été mise en service à Woodstock produit un VUS multisegment de plus petite taille.

Je vais préciser ces termes. Un VUS est un véhicule construit sur une plate-forme de camion. Il est beaucoup plus lourd et convient au remorquage et au camping. Le VUS multisegment est construit sur une plate-forme de voiture. Son bâti pèse plusieurs centaines de livres de moins, et le véhicule est donc plus économe d'essence.

Il existe toujours des segments du marché où l'on a besoin de ces diverses tailles de véhicule. Nous produisons aussi de petits véhicules, par exemple la Civic, la Matrix et la Corolla. Il existe une diversité suffisante de véhicules qui conserveront toujours une part du marché. Nous ne fabriquons pas des dinosaures, au Canada. Je ne crains pas pour la part du marché. Nous sommes dans une excellente situation.

Le sénateur Andreychuk : Comment se porte le marché nord-américain? Vous avez dit que le Canada était en bonne position, mais nous sommes liés aux États-Unis.

M. Fedchun : Les véhicules que nous construisons sont principalement vendus aux États-Unis, et la demande pour ces véhicules s'est raisonnablement maintenue en termes de pourcentage. À l'heure actuelle, la demande pour tous les modèles est déprimée. En termes de pourcentage, toutefois, nous ne sommes pas dans la même situation que les usines qui produisent la Ford Explorer, qui, elles, éprouvent de sérieuses difficultés. Honnêtement, si l'usine de camions à Oshawa doit fermer c'est parce que la production de camions a diminué.

Cela fait partie du marché, et nous nous adapterons. Cette production est terminée. Le mois prochain, l'usine fermera, et nous devons nous faire à cette idée.

Pour les usines qui restent ouvertes, la situation n'est pas si dramatique.

Le sénateur Andreychuk : Permettez-moi de résumer, selon vous l'industrie, au Canada, est en bonne position, à condition que nous prenions des mesures pour sortir de la crise économique qui a mené à cette diminution de la demande?

Mr. Fedchun: Absolutely; also, I think parts suppliers are reasonably well positioned but we need to be more innovative because there is lots of demand from the assemblers to make lighter parts that do more things, that are smarter and that can provide better fuel economy for the vehicle or fewer emissions. We need to stay in that market, and we need to ensure we remain innovative. Innovation is the key to the long-term survival of the suppliers to the assemblers.

Senator Andreychuk: Why is there so much controversy on television and in the newspapers indicating the industry itself is part of the problem, as opposed to the economic crisis? You seem to say the industry has been attacking their difficulties and has been restructuring. Why is there still such a rap on the industry in the eyes of so many people?

Mr. Fedchun: There is a lot of misinformation. People's perception of today is based on five- to ten-year-old information. They say General Motors does not make good cars. Oshawa was car of the year last year, and the year before that they received the J.D. Power and Associates Founder's Award. They have received wonderful awards for quality over the last three years, and people say that is not what they want because they are misinformed. They say they remember their 1992 car from General Motors was not good. Maybe it was not good, but this is 2009. One of the experts said that perceptions take 10 years to 15 years to change. I do not disagree with that statement. Even though we are performing well as an industry, and all of them are performing well, we have to take our lumps from the fact that, at one point in time, we were not performing well, and it will take a long time for people to get over that.

For example, the J.D. Power awards came out last week, and the minivan plant in Windsor won best quality vehicle in North America in its category. In consumer reports, which are consumers' opinions, it came third. The objective analysis says it is first, but people's perception is that it is not, and we need to deal with that perception.

The Chair: I want to go back to my comment about Budget 2009. I believe you were quoted as saying that the receivables insurance was the big ask, the big request, to the politicians when they were preparing the budget. Why did it become such a big issue?

Mr. Fedchun: The financial institutions had stopped issuing receivables insurance, so we had no place to turn for that insurance at a reasonable rate. I do not blame the Canadian banks. A number of large, non-bank institutions also gave receivables insurance, such as GE Capital. A number of semi-banks, or whatever you call them, withdrew completely from the Canadian market. They closed their offices. They closed

M. Fedchun : C'est exact; je crois en outre que les fournisseurs de pièces sont en assez bonne position, mais que nous devons nous montrer plus innovateurs parce que les entreprises de montage réclament de plus en plus des pièces plus légères et plus polyvalentes, des pièces qui sont plus intelligentes et qui favorisent l'économie d'essence ou la réduction des émissions. Nous devons nous maintenir dans ce marché, et il nous faut faire preuve d'un plus grand esprit d'innovation. L'innovation est la clé de la survie à long terme pour les fournisseurs de pièces qui alimentent les entreprises de montage.

Le sénateur Andreychuk : Pourquoi fait-on tant de cas, à la télévision et dans les journaux, du fait que c'est l'industrie elle-même qui est à l'origine du problème, plutôt que la crise économique? Vous semblez dire que l'industrie réglait ses problèmes et avait entrepris de se restructurer. Alors pourquoi l'industrie est-elle ainsi critiquée par tant de gens?

M. Fedchun : Une grande partie de l'information qui circule est erronée. Les gens ont aujourd'hui des opinions fondées sur une information qui date de cinq ou dix ans. On dit que General Motors ne fait pas de bonnes voitures. Oshawa a produit la voiture de l'année, l'an dernier, et l'année d'avant l'usine avait reçu le prix du fondateur de J.D. Power and Associates. Elle a reçu des prix pour la qualité au cours des trois dernières années, et les consommateurs disent que ce n'est pas ce qu'ils veulent parce qu'ils sont mal informés. Ils disent se souvenir que leur voiture General Motors de 1992 n'était pas bonne. Peut-être qu'elle n'était pas bonne, mais nous sommes en 2009. Un des spécialistes a affirmé qu'il fallait 10 ou 15 ans pour changer les perceptions. Cela me paraît assez juste. Même si l'industrie a un rendement satisfaisant et que tous ses membres ont un rendement satisfaisant, nous devons bien reconnaître qu'à une certaine époque, notre rendement n'était pas satisfaisant, et il faudra du temps pour que les consommateurs l'oublient.

Les prix J.D. Power ont été annoncés la semaine dernière, par exemple, et l'usine de fourgonnettes de Windsor a remporté le prix décerné au véhicule de la meilleure qualité dans sa catégorie en Amérique du Nord. Dans les rapports des organismes de protection des consommateurs, qui reflètent les opinions des consommateurs, cette fourgonnette se classe au troisième rang. L'analyse objective dit qu'elle est au premier rang, mais les perceptions populaires ne le reconnaissent pas, et nous devons composer avec ces perceptions.

Le président : J'aimerais revenir à mon commentaire au sujet du budget 2009. Je crois que vous avez dit que l'assurance comptes clients était la grande question, la principale demande, pour les politiciens, lorsqu'ils ont préparé le budget. Pourquoi cette question a-t-elle pris autant d'ampleur?

M. Fedchun : Les institutions financières avaient cessé d'offrir de l'assurance comptes clients, et nous étions incapables d'en trouver ailleurs à un prix raisonnable. Je ne fais pas de reproches aux banques canadiennes. Un certain nombre de grandes institutions financières non bancaires offraient également de l'assurance comptes clients, par exemple GE Capital. Un certain nombre de quasi-banques — appelons-les ainsi — se sont

up shop and left. We needed a replacement for that insurance, and EDC was the one place it was available, and we feel it is in the long-term interest of the industry to have that insurance.

The Chair: It was not so much that EDC offered receivables insurance at a more favourable rate; you are saying that the market was not there at all to provide those services?

Mr. Fedchun: The market dried up.

The Chair: My other question deals with a change in the 2009 budget, which is the entry by EDC into the domestic market. I understand your organization was in favour of that entry. How has it helped you? How does that entry improve the opportunities for your new members?

Mr. Fedchun: EDC has good expertise in the automotive industry. Some people needed financing, and their company was not involved in the export side of the business, yet EDC knew they were a good risk but said they could not lend because the company was outside their mandate. There are good companies that are not on the export side of the business now, but in time, because of the nature of our industry, they will end up on the export side. As they become bigger, they will have no choice but to globalize to stay competitive. In the long term, they must grow and globalize. They have no choice. The Canadian market is not big enough for a company as it grows. I do not know what the number is, but if it grows to about \$400 million in sales annually, they will be an export driven company because the market is not big enough for them after that size. That is where I think EDC can help companies make that transition from a domestic company to an export company. I do not think EDC is allowed to lend to those companies under the current rules.

The Chair: The EDC has competitors. They are private or non-governmental companies. Does your industry use those other sources for EDC-type services?

Mr. Fedchun: As I understand it, yes. EDC has consortiums with various companies where EDC is not always the lead bank. EDC is involved in the financing of various receivables or financing of the company and its working capital. They participate in various parts of that financing.

The Chair: EDC does this, but do members of your association seek out the services of the private insurers and those who offer services similar to EDC, or is it only done through EDC and their participation: joint ventures and so forth?

Mr. Fedchun: In normal times, members go through all of that process, and we have been good customers of various financial institutions in Canada. Those sources of financing have largely

complètement retirées du marché canadien. Elles ont fermé leurs bureaux. Elles ont fermé leurs portes et elles sont parties. Il nous fallait un remplaçant pour offrir cette assurance, et EDC pouvait le faire. Nous pensons que cette assurance est dans l'intérêt à long terme de l'industrie.

Le président : En fait, EDC n'offrait pas vraiment d'assurance comptes clients à un coût plus abordable; vous nous dites que le marché avait disparu, que ces services n'étaient plus offerts?

M. Fedchun : Le marché a disparu.

Le président : Mon autre question porte sur un changement dans le budget 2009, je veux parler de l'arrivée d'EDC sur le marché intérieur. Je crois savoir que votre organisation était favorable à ce changement. En quoi cela vous a-t-il aidé? En quoi l'arrivée d'EDC sur ce marché améliore-t-elle les perspectives pour vos nouveaux membres?

M. Fedchun : EDC connaît bien l'industrie automobile. Certaines entreprises avaient besoin de financement, mais elles ne se mêlaient pas d'exportation. EDC savait bien que le risque était faible, mais elle leur a dit qu'elle ne pouvait pas leur prêter d'argent parce que cela ne relevait pas de son mandat. Il y a de bonnes compagnies qui ne font pas d'exportations à l'heure actuelle, mais qui un jour, en raison de la nature de notre industrie, finiront par exporter des produits. À mesure qu'elles prennent de l'expansion, elles n'auront pas le choix, elles devront se lancer sur les marchés mondiaux pour demeurer concurrentielles. À long terme, elles doivent croître et se mondialiser. Elles n'ont pas le choix. Le marché canadien n'est pas assez vaste pour une société en expansion. J'ignore les chiffres exacts, mais si une entreprise affiche pour environ 400 millions de dollars de ventes annuellement, elle devra se tourner vers les exportations parce que le marché n'est plus assez grand pour elle. C'est là, je pense, qu'EDC peut aider les sociétés à faire la transition entre société nationale et société exportatrice. Je ne crois pas qu'EDC soit autorisée à prêter à ces entreprises aux termes des règles actuelles.

Le président : EDC a des concurrents. Ce sont des entreprises privées ou non gouvernementales. Est-ce que votre industrie utilise ces autres sources pour obtenir des services du type que fournit EDC?

M. Fedchun : À ce que je sache, oui. EDC établit des consortiums avec diverses entreprises et elle n'est pas toujours la banque responsable. EDC participe au financement de divers comptes clients ou au financement de sociétés et de fonds de roulement. Elle participe à divers aspects de ce financement.

Le président : EDC le fait, mais est-ce que les membres de votre association sollicitent aussi les services d'assureurs privés et d'autres organisations qui offrent des services similaires à ceux d'EDC, ou est-ce que cela ne se fait que par l'entremise d'EDC ou en participation avec elle, dans le cadre de coentreprises, et cetera.?

M. Fedchun : En temps normal, nos membres utilisent toutes les ressources dont ils disposent, et nous avons été de bons clients de diverses institutions financières au Canada. Ces sources de

dried up over the last year, so EDC has become one of the few places where capital has been available. That situation is a reality of the recession.

The Chair: Do you see the changes as positive in Budget 2009 to EDC's authorities and capital base, and do you feel they will help the organizations or the corporations through these difficult times?

Mr. Fedchun: Absolutely; those changes to the budget to give EDC more authority and more ability to finance have been helpful to our industry and probably to manufacturers as a whole to come through this recession. We do not see this difficulty as long-term. By this time next year, things will look a lot better. That is the economists' view, and that is our view. Coming through this year is tough.

Senator Grafstein: As a point of information, my understanding is, and the chairman can correct me if I am wrong, that we passed in the budget implementation bill not only an increase to the capital of the bank but also to its terms of reference to include domestic as well as international companies. Eric Siegel of EDC and others appeared before the committee to explain the rationale for the change, which is exactly your rationale, to prepare Canadian companies domestically to move towards an export potential. That bill has been passed. Am I correct in that understanding, chair?

The Chair: For clarification, do you mean EDC? You said "bank."

Senator Grafstein: Yes, I refer to EDC. My understanding is that bill has been passed, so you can go after them as soon as possible if you feel you have customers for them. We had that discussion, and the bill has been passed.

Mr. Fedchun: I thought the chair was asking if I was in favour of that change, and the answer is yes.

Senator Grafstein: You indicated earlier that there was some question as to whether the export bank now has the mandate. It does have the mandate. Go to the first ATM and see what you can get.

The Chair: Senator Grafstein is saying that we have set money aside to help the industry. If you have not used it yet, please do so, because we want to save jobs. Is that correct?

Senator Grafstein: Yes.

Senator Mahovlich: When did the shift in demand occur for more fuel efficient cars? What year was that shift?

Mr. Fedchun: I cannot say it has been any particular year.

Senator Mahovlich: Did it start 10 years ago?

financement se sont largement tarées au cours de la dernière année, alors EDC est devenue l'une des rares organisations qui peuvent encore offrir du capital. Cette situation est due à la récession.

Le président : Selon vous, est-ce que les changements apportés aux autorisations et au financement d'EDC dans le budget 2009 sont positifs, et pensez-vous qu'ils aideront les organisations ou les sociétés à traverser ces temps difficiles?

M. Fedchun : Tout à fait; les changements du budget qui accroissent l'autorité et la capacité de financement d'EDC ont aidé notre industrie et, sans doute, les fabricants en général à traverser la récession. Nous ne croyons pas que les difficultés actuelles vont se maintenir à long terme. Dans un an, tout ira beaucoup mieux. C'est l'opinion des économistes et c'est la nôtre. Il s'agit donc de survivre à cette année.

Le sénateur Grafstein : À titre d'information, si je comprends bien, et le président peut me corriger si j'ai tort, le projet de loi sur l'exécution du budget que nous avons adopté prévoit non seulement une augmentation du capital de la banque mais aussi une modification de son mandat pour englober les sociétés nationales et internationales. Eric Siegel, d'EDC, et d'autres témoins ont comparu devant le comité et ils ont expliqué les raisons de ce changement, qui sont identiques aux vôtres, c'est-à-dire préparer les entreprises intérieures canadiennes à réaliser leur potentiel d'exportation. Ce projet de loi a été adopté. Est-ce que j'ai raison, monsieur le président?

Le président : Soyons précis, est-ce que vous parlez d'EDC? Vous avez dit « banque ».

Le sénateur Grafstein : Oui, je parlais d'EDC. Si j'ai bien compris, le projet de loi a été adopté, alors vous pouvez vous adresser à cette organisation le plus tôt possible si vous pensez que vous avez des clients. Nous avons eu cette discussion et le projet de loi a été adopté.

M. Fedchun : Je croyais que le président me demandait si j'étais favorable à ce changement, et la réponse est oui.

Le sénateur Grafstein : Vous avez indiqué précédemment qu'il n'était pas certain que la Banque des exportations ait maintenant ce mandat. Elle l'a. Rendez-vous au guichet automatique le plus près, et voyez ce que vous pouvez obtenir.

Le président : Le sénateur Grafstein veut dire que nous avons mis de l'argent de côté pour aider l'industrie. Si vous n'avez pas encore utilisé cet argent, faites-le, je vous en prie, parce que nous voulons sauver des emplois. Est-ce bien cela?

Le sénateur Grafstein : Oui.

Le sénateur Mahovlich : À quel moment la demande de voitures plus économes d'essence a-t-elle changé? En quelle année cela s'est-il produit?

M. Fedchun : Je ne peux pas dire que cela s'est produit à un point donné dans le temps.

Le sénateur Mahovlich : Est-ce que cela a commencé il y a 10 ans?

Mr. Fedchun: It has been happening for some time. The big demand was when the price of gas hit a dollar a litre. Up to that point in time, there was not a huge demand.

Senator Mahovlich: Cars like Kia and Hyundai recently came on the market, and I see a lot of them in Toronto. They are fuel efficient, good quality, cheaper and still provide safety. They are all over the place. How did we ever lose that market?

Mr. Fedchun: We in North America have not been in the small car market. We make Corollas and Civics, but they are still decent sized cars, bigger than the Kias you see running around. Canadians buy fuel efficient vehicles but are not big on the A bodies, the really small ones. These cars do not do well in snow, so there are relatively few of them around. We like to buy something big enough to fit four people into it. We tend to have only one vehicle for the family, as opposed to in the U.S. where they have many vehicles in the driveway. They will have a little one, a medium-sized one and a big one to tow their boat.

Senator Mahovlich: You were talking about your brother's family with an SUV and two large vans. What would happen if they bought two smaller cars instead of a huge van?

Mr. Fedchun: Then both he and his wife would end up driving around all the time. Families do not like to that.

Senator Mahovlich: They do not like to be apart.

Mr. Fedchun: Yes, they like to have everyone in one vehicle. That is why the minivan plant does so well. You can get seven people into the minivan. Either the mother or father is driving. They have more control over the children.

Senator Stollery: The reality is that every car you see has only one person in it and that is the driver. That is what happens in Toronto, anyway.

Senator Mahovlich: Will it come to the point where, if people want to go north, they have to go with five people in the car? Do you see that situation in the future?

Mr. Fedchun: We see that situation now in Toronto. We have high density lanes that I use all the time. People cannot drive in those lanes unless they have two people in the car. The province could change that to three or four at any time they want. The lanes are there, they are marked and they are high-vehicle capacity lanes only. I can see that as a trend over a period of time to be more efficient.

When people do not have a lot of money, they need a vehicle to take the whole family. However, when they go to work they do not have a second vehicle. In large cities like Toronto, Vancouver and Montreal, huge numbers of people use transit but when we go out of those large centres into places like Regina and Winnipeg, the transit system is not wonderful. It is adequate but not wonderful. Not as many people use transit. We do not have the

M. Fedchun : Cela s'est produit il y a quelque temps déjà. La demande a vraiment monté lorsque le prix de l'essence a franchi le cap du dollar du litre. Jusqu'à ce moment, la demande n'était pas très importante.

Le sénateur Mahovlich : Des voitures comme les Kia et les Hyundai sont arrivées récemment sur le marché, et j'en vois beaucoup à Toronto. Elles sont économes d'essence, de bonne qualité, bon marché, mais quand même sûres. Il y en a énormément. Comment avons-nous pu perdre ce marché?

M. Fedchun : En Amérique du Nord, nous ne nous intéressons pas au marché de la petite voiture. Nous produisons des Corolla et des Civic, mais ce sont encore des voitures de bonne taille, plus grosses que les Kia que vous voyez un peu partout. Les Canadiens achètent des véhicules économes d'essence, mais ils n'aiment pas vraiment les très petites voitures. Ces voitures se comportent plus ou moins bien dans la neige, alors il n'y en a pas tellement. Nous aimons acheter des véhicules assez grands pour asseoir quatre personnes. Les Canadiens n'ont souvent qu'une voiture par famille, contrairement aux Américains, qui ont souvent plusieurs voitures à la porte de la maison. Les Américains ont une petite voiture, une intermédiaire et un gros véhicule pour remorquer le bateau.

Le sénateur Mahovlich : Vous parlez de la famille de votre frère, qui a un VUS et deux grandes fourgonnettes. Que se passerait-il si votre frère achetait deux voitures plus petites plutôt qu'une grande fourgonnette?

M. Fedchun : Alors, lui et son épouse seraient toujours au volant. Les familles n'aiment pas cette idée.

Le sénateur Mahovlich : Ils n'aiment pas être séparés.

M. Fedchun : En effet, ils veulent être tous dans le même véhicule. C'est pourquoi l'usine de fourgonnettes a tant de succès. Vous pouvez monter à sept dans la fourgonnette. Un des parents conduit. Il est plus facile de surveiller les enfants.

Le sénateur Stollery : En réalité, dans chaque voiture vous ne voyez qu'une seule personne, et c'est le conducteur. C'est ce qui se passe à Toronto, en tout cas.

Le sénateur Mahovlich : Est-ce qu'un jour, pour aller dans le nord, il faudra se mettre à cinq dans la voiture? Croyez-vous que cela pourrait arriver?

M. Fedchun : Cette situation existe actuellement à Toronto. Nous avons des voies réservées que j'utilise constamment. Il est interdit d'utiliser ces voies s'il n'y a pas au moins deux personnes dans la voiture. La province pourrait modifier cela et exiger qu'il y ait trois ou quatre personnes, cela pourrait se faire n'importe quand. Les voies sont là, elles sont marquées et elles sont réservées aux véhicules à forte capacité. Il me paraît possible que cette tendance se dégage à la longue, par souci d'efficacité.

Lorsqu'on n'a pas beaucoup d'argent, il faut avoir une voiture dans laquelle toute la famille peut monter. Pour se rendre au travail, toutefois, on n'a pas de deuxième véhicule. Dans les grandes villes comme Toronto, Vancouver et Montréal, un grand nombre de personnes utilisent les transports en commun, mais lorsque vous sortez de ces grands centres, dans des villes comme Regina et Winnipeg, le système de transport n'est pas extraordinaire. Il est

density of population. It is called mass transit and we do not have mass. In our smaller centres, and that is most places, I think we will still have some kind of personal transportation.

There are trends toward making these vehicles lighter and more fuel efficient, with less consumption of energy. The Volt that GM is bringing out is an all-electric vehicle. It will go 64 kilometres before it needs to be plugged in again. The average commute is only 50 kilometres. The vast majority of people who will buy a Volt will never buy gasoline for it most of the time although it has a gasoline engine that keeps it running when it is needed.

Those kinds of trends are happening. Are vehicles becoming smaller: yes. Are we moving to electrification of the vehicle: yes, absolutely. That is where the industry is going. A hybrid is basically an electric motor and a gasoline engine to recharge the battery, which is a trend that will continue.

Even the use of diesel in larger vehicles burns 30 per cent less carbon than gas. Without going into the chemistry, there are fewer carbon molecules in diesel so fewer greenhouse gases are created in the use of diesel than in the use of gasoline.

Senator Mahovlich: I do not like the smell of diesel.

Mr. Fedchun: That is old technology. Brand new diesel does not smell. Take a brand new diesel vehicle, such as a Jeep Liberty, and you will not smell the diesel. One reason it smelled in the old days, which is the other thing that is federal, is because we used to have high-sulphur diesel, 300 parts per million of sulphur, and now it is down to 15 parts per million. If they use low sulphur diesel in an engine designed for square vehicles, there is no odour or noise. The diesel vehicles rattled like crazy with the 20 to 1 compression ratio. The top head of the engine rattled like crazy because of all the compression. The brand new diesel vehicles built now do not stink and they are not noisy. That is new technology compared to old technology.

Senator Mahovlich: I will talk to my wife about one.

The Chair: Mr. Fedchun, thank you for your testimony. On behalf of all our colleagues, we invite you not only to submit the information you have been asked for but if you think of something that you want to enlighten us with, and some additional comments, include it in your letter, send it to our clerk and we will pass it on to our members and ensure it goes into the testimony so that it can be reflected if appropriate in the report we will make. Thank you kindly.

Senator Dawson: Before we move to the next witness, I want to be sure that my understanding is correct. Is this the last official meeting?

The Chair: On this particular subject matter, yes it is.

adéquat, mais pas merveilleux. Il n'y a pas assez d'utilisateurs. Nous n'avons pas une densité de population suffisante. On parle de transport de masse, et nous n'avons pas la masse. Dans nos petites villes, et elles forment la majorité, je crois que nous aurons toujours besoin d'un moyen de transport personnel.

Il existe des tendances voulant que ces véhicules soient plus légers et plus économes d'essence, qu'ils consomment moins d'énergie. La Volt que GM va mettre sur le marché est un véhicule entièrement électrique. Il pourra parcourir 64 kilomètres avant de devoir être branché à nouveau. La distance moyenne parcourue pour aller au travail n'est que de 50 kilomètres. La grande majorité des gens qui achèteront une Volt n'y mettront généralement pas d'essence, même si la voiture est dotée d'un moteur à essence qui lui permet de continuer sa route au besoin.

Ce type de tendances existe. Est-ce que les véhicules sont de plus en plus petits? Oui. Est-ce que nous nous dirigeons vers la voiture électrique? Oui, c'est indéniable. C'est dans cette direction que l'industrie s'oriente. Un véhicule hybride est essentiellement un véhicule avec un moteur électrique et un moteur à essence pour recharger la batterie, et c'est une tendance qui va demeurer.

Même le diesel utilisé dans les gros véhicules produit 30 p. 100 moins de carbone que l'essence. Sans nous attarder aux phénomènes chimiques, disons qu'il y a moins de molécules de carbone dans le diesel et donc que les véhicules qui tournent au diesel plutôt qu'à l'essence produisent moins de gaz à effet de serre.

Le sénateur Mahovlich : Je n'aime pas l'odeur du diesel.

M. Fedchun : Vous parlez de l'ancienne technologie. Les moteurs diesel de la nouvelle génération ne dégagent pas d'odeur. Prenez un véhicule de diesel de nouvelle génération, par exemple un Jeep Liberty, et vous ne remarquerez aucune odeur de diesel. S'il y avait cette odeur, autrefois, et cela aussi relève du fédéral, c'est que nous utilisions un diesel à forte teneur en soufre, 300 parties de soufre par million, alors qu'aujourd'hui nous utilisons un carburant qui en contient 15 parties par million. Lorsqu'on utilise un carburant à basse teneur en soufre dans un moteur carré, il n'y a ni odeur ni bruit. Les véhicules diesel faisaient un bruit d'enfer, en raison d'un taux de compression de 20 pour 1. La culasse du moteur faisait un bruit d'enfer à cause de la compression. Les nouveaux moteurs diesel ne sentent rien et ils sont silencieux. C'est la nouvelle technologie, par opposition à l'ancienne.

Le sénateur Mahovlich : J'en discuterai avec ma femme.

Le président : Monsieur Fedchun, merci de ce témoignage. Au nom de tous mes collègues, je vous invite à nous transmettre l'information que nous vous avons demandée, et si vous pensez à autre chose qui pourrait nous éclairer ou si vous avez des commentaires à ajouter, joignez cela à votre lettre et envoyez le tout à notre greffier qui le transmettra aux membres et veillera à ce que cela soit ajouté à votre témoignage pour que nous en tenions dûment compte dans le rapport que nous rédigerons. Merci beaucoup.

Le sénateur Dawson : Avant de passer au prochain témoin, je veux vérifier si j'ai bien compris. Est-ce que c'est notre dernière réunion officielle?

Le président : Sur cette question particulière, oui, en effet.

Senator Dawson: I know we are not televised, but I want to be sure that people know who have come before us, as well as people who have not, that if they want to submit written proposals, can we accept their comments until next week?

The Chair: Absolutely.

Senator Dawson: I want it to be on the record that we encourage people who wanted to come but could not to write written proposals because we are finishing the hearings.

The Chair: We will introduce the proposals as testimony and circulate them to all the members so they are official and then their opinion, if appropriate, can be reflected in the report.

Our second witness this evening is Denis Bélisle from Dessau Inc. Dessau is an engineering consulting firm headquartered in Canada. The firm currently has 3,800 employees.

[Translation]

Mr. Bélisle, welcome to the Senate. We will begin with your opening remarks and then committee members will have questions for you. You have the floor.

J. Denis Bélisle, Chairman of the Board, Dessau International: Mr. Chairman, thank you for the opportunity to appear before you. My remarks will be brief and focused. I am speaking as a firm that already uses EDC services and that truly needs EDC to continue expanding.

My remarks will focus on four points: first, EDC and Dessau; second, increased international competition; third, a suggestion copied from an EDC competitor that I would like to leave with you; and fourth, the integrated approach we need, in my view, if we want to do better on foreign markets.

On Dessau, first of all, allow me to correct a small mistake. The company has 4,000 employees. That is rather large for an engineering consulting firm.

Dessau was founded in 1957 and offers engineering consulting services as well as construction services, since last year.

We have offices in 35 Canadian cities and abroad, primarily in the Maghreb region, Central America, Latin America and the West Indies.

By virtue of our size, over 4,000 employees, for some time now we have been forced to turn to global markets to continue expanding. You can be present to a certain extent in Canada, however the time had come for us to expand abroad. EDC support is essential for us in that context.

Le sénateur Dawson : Je sais que la séance n'est pas télévisée, mais je veux être certain que la population saura qui nous avons entendu et qui nous n'avons pas entendu, que si quelqu'un veut présenter des propositions par écrit, nous pouvons accepter des commentaires jusqu'à la semaine prochaine.

Le président : Certainement.

Le sénateur Dawson : Je veux qu'il soit indiqué dans le compte rendu que nous encourageons tous ceux qui auraient voulu venir, mais qui n'ont pas pu le faire à rédiger des propositions, parce que nous allons mettre un terme à nos audiences.

Le président : Nous compilerons les propositions comme s'il s'agissait de témoignages et nous les communiquerons à tous les membres, de sorte qu'elles seront officielles. Ces opinions, le cas échéant, pourront être reflétées dans le rapport.

Notre deuxième témoin, ce soir, est Denis Bélisle, de Dessau Inc. La société Dessau est un cabinet d'ingénieurs-conseils dont le siège social se trouve au Canada. Cette société compte actuellement 3 800 employés.

[Français]

Monsieur Bélisle, bienvenue au Sénat. Nous commencerons par écouter votre présentation et ensuite les membres du comité vous poseront des questions. À vous la parole.

J. Denis Bélisle, président du Conseil international de Dessau inc. : Monsieur le président, je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner devant vous. Mon témoignage sera court et ciblé. C'est celui d'une firme qui utilise déjà les services d'EDC et qui a vraiment besoin d'EDC pour continuer de grandir.

Mon témoignage s'articulera autour de quatre points : le premier, a trait à EDC et à Dessau; le deuxième, à la concurrence internationale accrue; le troisième, à une suggestion copiée d'un concurrent d'EDC et que j'aimerais vous laisser; et le quatrième point, traitera de la concertation nécessaire, à mon avis, si on est pour mieux faire sur les marchés étrangers.

Au sujet de Dessau, d'abord, permettez-moi de corriger une petite erreur, la compagnie compte 4 000 employés. Pour un bureau d'ingénieurs-conseils c'est passablement gros.

Dessau a été fondée en 1957 pour offrir des services de génie-conseil et, depuis l'an dernier, des services de construction.

Nous sommes présents dans 35 villes canadiennes et à l'étranger, principalement au Maghreb, en Amérique centrale, en Amérique latine et aux Antilles.

Notre taille, plus de 4 000 employés, nous oblige, depuis un bon moment déjà, à se tourner vers les marchés mondiaux pour poursuivre sa croissance. Vous pouvez être présents jusqu'à un certain point au Canada, toutefois le temps était venu pour nous de grandir à l'étranger. C'est dans ce contexte que l'appui de EDC nous est essentiel.

We currently have some \$35 million in letter of credit insurance with EDC. Over the past five years, we have had \$250 million in sovereign loan guarantees. We have also received approximately \$75 million in performance bonds for construction contracts.

Our relationship with EDC has always been excellent. We consider the organization highly competent, very professional, highly qualified, and responsive to private-sector requirements. Despite all of the respect we have for EDC, in the future, we will have to do even better if we want to keep our foreign markets. We will need to be more aggressive, more flexible, more present and more creative to beat our competitors, especially the ones in emerging countries.

International competition has heated up considerably and the massive entry of China, India and Brazil into developing countries has altered the landscape. They are taking very impressive steps to set up for the long term in African, Asian and Latin American markets. They are seriously threatening Canadian presence in these markets. We need to get off the beaten path, do more and better, otherwise as Canadians, we will be out of these very important markets.

Opening EDC offices abroad is a step in this direction, and hopefully there will be many more. Competition among export support agencies has become very fierce. Furthermore, we should not hesitate to copy our competitors when they do something good.

As I indicated earlier, the costs of business development abroad have become so high that one of EDC's competitors, COFACE, the French agency, has developed business promotion insurance. Firms that want to do business abroad and that have an idea of the short-term costs for establishing themselves in these markets can obtain insurance from COFACE. If their efforts do not bear fruit, COFACE reimburses 80 per cent of the expenses incurred. Of course, conditions must be respected and insurance premiums paid. This approach enables our French competitors to go farther than we can in their efforts to penetrate foreign markets.

EDC does not have a similar tool. There is only one Canadian government program that is somewhat similar: CIDA's Industrial Cooperation Program, under its cost sharing of feasibility studies for large public infrastructure projects in developing countries. This program that is so useful and highly appreciated by Canadian engineering consulting firms is currently the target of concerted efforts to abolish it. In the case of Dessau, we excel in developing countries. This program is very useful for us. I will come back to that in a moment.

In light of this increased competition and almost exorbitant cost of promoting businesses abroad, I have the impression something must be done. What? I do not claim to know the answer. I think that part of the answer lies in greater cooperation between the private sector in Canada and EDC, as well as among the various federal agencies that provide export support. The

Présentement nous avons des assurances de lettres de crédit pour à peu près 35 millions de dollars avec EDC. Au cours des cinq dernières années, on a eu des garanties de prêts souverains de 250 millions de dollars. Nous avons aussi reçu des Cautions de performance dans l'exécution de contrats de construction pour environ 75 millions de dollars.

Nos relations avec EDC ont toujours été excellentes. Nous considérons l'organisation comme très compétente, très professionnelle, hautement qualifiée, et attentive aux besoins du secteur privé. Malgré tout le respect que nous avons pour EDC, à l'avenir, nous devons faire encore mieux si nous voulons conserver nos marchés étrangers. Nous devons être plus agressifs, plus souples, plus présents et plus créatifs pour battre nos concurrents, particulièrement ceux des pays émergents.

La concurrence internationale est devenue très vive et l'arrivée massive de la Chine, de l'Inde et du Brésil dans les pays en développement a changé la donne. Ils mettent des moyens très impressionnant en oeuvre pour s'installer à long terme sur les marchés d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Ils menacent sérieusement la présence canadienne sur ces marchés. Il faudra sortir des sentiers battus, il faudra faire plus et mieux, autrement c'est nous, Canadiens, qui sortiront de ces marchés très importants.

L'ouverture de bureaux d'EDC à l'étranger va dans ce sens et il est à espérer que ces bureaux se multiplieront. La concurrence entre les agences d'appui à l'exportation est devenue très grande. Il ne faudrait pas, non plus, hésiter à copier nos concurrents quand ils font quelque chose de bien.

Comme je l'ai indiqué précédemment, les coûts de développement des affaires à l'étranger sont devenus si élevés qu'une agence concurrente d'EDC, COFACE, l'agence française, a mis au point une assurance promotion des affaires. Les firmes qui font des affaires à l'étranger et qui ont une idée des coûts dans les prochaines années pour s'implanter dans ces marchés, peuvent s'assurer chez COFACE. Dans la mesure où leurs efforts ne sont pas fructueux, la COFACE leur rembourse 80 p. 100 des dépenses encourues. Bien sûr, il y a des conditions à respecter et des primes d'assurance à payer. Ce moyen permet à nos concurrents français d'aller plus loin que nous dans leurs efforts de pénétration des marchés étrangers.

EDC n'offre pas de mécanisme semblable. Un seul programme du gouvernement canadien s'y apparente jusqu'à un certain point : celui de la Coopération industrielle de l'ACDI, dans son volet de partage des coûts des études de faisabilité pour les grands projets d'infrastructures publics dans les pays en développement. Ce programme hautement utile et apprécié des firmes de génie conseil canadiennes, fait présentement l'objet d'efforts concertés pour son abolition. Nous excellons, dans le cas de Dessau, dans les pays en voie de développement. Ce programme nous est très utile. J'y reviendrai dans un instant.

Face à cette concurrence accrue et aux coûts presque exorbitants de promotion à l'étranger, j'ai l'impression qu'il faut faire quelque chose. Quoi? Je ne prétends pas avoir la réponse complète. J'ai l'impression que plus de concertation entre le secteur privé canadien et EDC, de même qu'entre les différentes agences fédérales d'appui aux exportations fait partie de la

answer also lies in more specific targeting and a longer-term approach for these markets, a bit like our competitors do, perhaps more focused since our means are more limited than those of our competitors in China, India and Brazil.

Despite widespread agreement on the value of cooperation, more could be done. We claim to be doing a lot, but we are doing less than we could or should be. I remember my years in government, I worked there for a while. Based on the discussions I have had, I do not think things have changed. We must go farther. Allow me to go back to CIDA's industrial cooperation program to explain my remarks.

I have heard that the CIDA program may move. This program enables firms like ours to discover opportunities for projects abroad. As long as we believe a project is serious, we are more than prepared to share the costs of a feasibility study and to subsequently turn it over to the government of a developing country. They have a lot to do and they need arguments in order to borrow from development banks, EDC, or other institutions. Moreover, they are often ill-equipped to prepare these requests. Receiving a \$500,000 feasibility study free of charge from a Canadian firm puts Canada in their good books.

This program, combined with the capacity for CCC to sign government-to-government contracts, with EDC's loan and insurance activities, and with commercial intelligence available from Canadian trade officers, enables us to identify large-scale projects and to offer developing countries attractive Canadian "packages", before their funding is finalized by development banks.

At a time when so many developing countries are preparing to invest massively in infrastructure development, would it not be appropriate for Canada to find an integrated way to involve these programs and satellite programs to their full potential?

Moreover, EDC demands serious environmental studies, and I think it is EDC's right to do that. However, the cost of that is very high, and the Industrial Cooperation Program is along the same lines. So we can begin these studies and then take them a step farther when it comes time to present something to EDC.

In conclusion, at a time when developing countries are preparing to spend massive amounts to upgrade or build for the first time infrastructure that will help them develop their economies, I wonder if it is not time to bring together the people I mentioned, EDC, CCC, the Industrial Cooperation Program, trade commissioners and firms to look at how we can achieve more cooperation and have a more significant impact on the markets we are trying to penetrate.

While what I am saying does not affect EDC's act of incorporation in any way, we wanted to appear before you to express our respect for EDC and the ever-increasing importance the corporation will have for us in the years to come, and to offer

réponse. De même qu'un ciblage un peu plus précis et une approche à plus long terme de ces marchés, un peu comme le font nos concurrents, peut-être moins tous azimuts étant donné nos moyens plus limités que ceux qui sont mis en branle par les concurrents de Chine, d'Inde et du Brésil.

Bien que tous conviennent du mérite de la concertation, plus pourrait être fait. On dit en faire beaucoup, mais on en fait moins qu'on pourrait et qu'on devrait en faire. Je me rappelle de mes années au gouvernement, j'y ai travaillé un peu. Je pense que les choses n'ont pas changé selon les discussions que j'ai. Il faut aller un peu plus loin. Permettez-moi de revenir au Programme de la coopération industrielle de l'ACDI pour illustrer mon propos.

Ce programme de l'ACDI pourrait déménager, me dit-on. Ce programme permet à des firmes comme la nôtre de découvrir des opportunités de projets à l'étranger. Dans la mesure où nous pensons qu'il s'agit d'un projet sérieux, nous sommes plus que prêts à partager les coûts d'une étude de faisabilité qu'on remet ensuite aux gouvernements des pays en voie de développement. Ils ont tout à faire et ils ont besoin d'arguments pour emprunter des banques de développement, d'EDC ou d'ailleurs. En plus, bien souvent, ils sont mal équipés pour préparer ces demandes. Une étude de faisabilité de 500 000 \$, qu'ils reçoivent gratuitement d'une firme canadienne, les dispose bien envers le Canada.

Ce programme, combiné à la capacité de CCC de signer des contrats de gouvernement à gouvernement, aux activités de prêts et d'assurance d'EDC, et à l'intelligence commerciale disponible auprès des délégués commerciaux canadiens nous permettent d'identifier des projets d'envergure et d'offrir aux pays en développement des « packages » canadiens attractifs, avant que leur financement ait été bouclé par les banques développement.

Au moment où tant de pays en développement s'appêtent à investir massivement dans le développement de leurs infrastructures, ne serait-il pas approprié pour le Canada de trouver moyen de faire jouer ces programmes et antennes à leur plein potentiel et de façon concertée?

De plus, EDC demande des études environnementales sérieuses et je pense qu'il est de son droit de les demander. Cependant, il y a un coût très élevé et le Programme de la coopération industrielle va dans le même sens. Nous pouvons donc commencer à faire ces études pour ensuite aller plus loin lorsque vient le temps de présenter quelque chose chez EDC.

En conclusion, au moment où les pays en développement s'appêtent à dépenser des sommes colossales pour mettre à niveau ou même pour bâtir pour la première fois des infrastructures qui les aideront à développer leur économie, je me demande parfois s'il ne serait pas temps de réunir ces gens dont j'ai parlé, EDC, CCC, le Programme de coopération industrielle, les délégués commerciaux et les entreprises, pour voir un peu comment on peut en arriver à davantage de concertation et à une force de frappe plus grande sur les marchés qu'on tente de pénétrer.

Bien que ce que je vous dis n'affecte d'aucune façon la loi constitutive de EDC, nous tenions à venir témoigner pour vous faire part du respect que nous avons pour EDC, de l'importance qu'ils auront pour nous dans les années à venir, importance

you the suggestions I have provided. Since my notes were prepared in French, I stuck to my first language. Of course I will be pleased to answer questions in the language of Shakespeare.

Senator Dawson: Thank you for your presentation. As you know, our committee studied Africa some years ago and produced a comprehensive report. It is very clear, for example, that the Chinese, among others, are competitors who were not on the radar screen a few years ago and who may well be our competitors for many years to come, and that creativity is their strong suit.

It is clear that the constraints we have imposed on our institutions and firms prevent us from doing what they are doing, but joint action may certainly help us ensure that Canada is in a position to deal with them.

I would like to use a concrete example like the Dominican Republic. How did the partnership between you and EDC unfold on the Guajimia Basin project?

Mr. Bélisle: With pleasure, Senator Dawson. A feasibility study like the one I just mentioned costs CIDA approximately \$400,000 and our firm about \$200,000. That study enabled us to develop an idea that the President of the Dominican Republic had in mind for water purification in the Santo Domingo region. In fact, many tourists were disgusted to see how dirty the water was. Canals overflowed regularly and people threw their garbage into them. There were a host of problems and the drinking water was contaminated.

The Dominicans greatly appreciated the study we conducted, starting with the President who asked us where funding for this project could come from. We went right to EDC and organized funding for a \$100 million project. This project is underway and has almost been completed.

For starters, CIDA was reimbursed, as that is one of the rules of this program. If a project can be completed, CIDA is reimbursed and is very happy. The Canadian firms were able to get more involved than they could have if the project had been done by our European or Chinese competitors, and we are currently negotiating the second phase of the same project that may run between \$125 million and \$150 million.

That is a case where we were able to come together, but that does not happen often. When the ball is in our court, we do not hesitate, we come running. Now, more so than before, especially in countries that have EDC representatives, between the EDC representative and the trade commissioner, I do not think these people will be able to avoid talking to each other when they are in Lima, Peru, because there are fewer Canadians there than here. They will get to know and respect each other. Then it will be time for others to get involved. That project illustrates the kind of cooperation that I think should exist systematically.

Senator Dawson: CIDA traditionally focuses more on the social side, rather than the economic development side of things, if I may put it that way. Are you recommending that industrial

toujours plus grande, et à vous offrir les quelques suggestions que je vous ai offertes. Mes notes ayant été préparées en français, je m'en suis tenu à ma langue maternelle. Bien sûr, il me fera plaisir de répondre aux questions dans la langue de Shakespeare.

Le sénateur Dawson : Merci pour votre présentation. Comme vous le savez, notre comité a étudié l'Afrique il y a quelques années et en a fait un rapport exhaustif. Par exemple, il est très clair que les Chinois, entre autres, sont des compétiteurs qui n'étaient pas là il y a quelques années et qui risquent d'être nos compétiteurs pendant de nombreuses années, et que dans la créativité ils sont forts.

Il est évident que les contraintes qu'on impose à nos institutions et à nos entreprises nous empêchent de faire ce qu'ils font, mais la concertation peut certainement nous aider à s'assurer que le Canada soit capable de leur faire face.

J'aimerais prendre un cas concret comme celui de la République Dominicaine. En ce qui concerne le projet du bassin Guajimia, quel a été le cheminement du partenariat entre vous et EDC?

M. Bélisle : Avec plaisir, sénateur Dawson. Une étude de faisabilité comme celle dont je viens de vous parler a coûté à l'ACDI environ 400 000 \$ et à nous environ 200 000 \$. Cette étude nous a permis d'approfondir une idée qu'avait en tête le président de la République Dominicaine, soit d'assainir l'eau de la région de Santo Domingo. En fait, beaucoup de touristes étaient dégoûtés de voir à quel point c'était sale. Les canaux débordaient régulièrement et les gens y mettaient leurs ordures. Il y avait des problèmes de toutes sortes et l'eau à boire était contaminée.

On a réalisé cette étude que les Dominicains ont beaucoup aimée, à commencer par le président qui nous a demandé d'où proviendrait le financement pour ce projet. On a couru tout de suite chez EDC et on a organisé le financement pour un projet de 100 millions de dollars. Ce projet est en voie de réalisation et il est largement achevé.

Dans un premier temps, on a remboursé l'ACDI car c'est une des règles de ce programme. Si on a la chance de mener à bien un projet, on rembourse et l'ACDI est très heureuse. Les firmes canadiennes ont pu s'impliquer davantage qu'elles l'auraient fait si cela avait été fait par des concurrents européens ou chinois, et nous sommes en train de négocier la deuxième phase du même projet qui pourrait s'élever entre 125 millions et 150 millions de dollars.

Voilà un cas où on a pu se réunir, mais ces réunions ne sont pas nombreuses. Dans la mesure où la balle est dans notre camp, on n'hésite pas, on vient en courant. Je pense que plus souvent maintenant, surtout dans les pays où il y aura des représentants EDC, entre le représentant EDC et le délégué commercial, ces gens ne pourront pas faire autrement que de se parler s'ils sont à Lima, au Pérou, parce qu'il y a moins de Canadiens là qu'ici. Ils vont apprendre à se connaître et à se respecter. Ensuite il faut mettre les autres dans le coup. C'est un projet qui illustre la concertation qui devrait exister à mon avis de façon systématique.

Le sénateur Dawson : L'ACDI a une tradition un peu plus sociale, si vous me permettez l'expression, versus développement économique. Est-ce que vous recommandez que la coopération

cooperation be taken away from CIDA and sent to EDC or the Department of International Trade? Do you have a specific recommendation?

Mr. Bélisle: Yes.

Senator Dawson: The committee has expressed some reservations about CIDA in the area of competitiveness.

Mr. Bélisle: There is absolutely no doubt that I think this program must be moved from where it is. I have heard that is what has been suggested. I do not think EDC has shown an interest in the program, and International Trade has. It would be definitely better off there. In my view, it could also go to CCC, but International Trade is the best place for it.

Studies are under way and in passing, tomorrow I will be appearing at a CIDA committee that will be in Montreal and that is trying to structure the program before proceeding. The background documents prepared by CIDA, which accompanied the invitation which was received at the last minute, propose abolishing the part of the program dealing with feasibility studies. I think that would be a big mistake.

Senator Fortin-Duplessis: I would like to congratulate you on your firm's success. It is always nice to hear from a witness who employs 4,000 people. You will be surprised by the question I am going to ask you, because personally, I am concerned with the issue of human rights. I would like to hear your views on human rights and EDC.

The export credit agencies are part of government machinery. In fact, EDC is specifically identified in the Export Development Act as a government agency. This legal link to the state has considerable importance in terms of international law.

Concretely, that means that states have a legal responsibility for the operations of their export credit agencies. As a result, they must ensure that they do not violate any of their obligations through these agencies, and that obviously includes human rights.

As regards EDC, Canada lacks legal provisions dealing with human rights. I am not sure if you are familiar with the famous report on EDC, but there is no mention of human rights in the Export Development Act, except for some vague references to the principle of corporate social responsibility.

Personally, I think they are lacking transparency and not publicly disclosing their criteria. Some reports, including the Halifax Initiative report, mentioned it being very obscure.

In your opinion, should EDC support projects in countries that violate human rights? Do you not think that such obligations should be specifically entrenched in the Export Development Act?

industrielle puisse possiblement être extraite de l'ACDI ou envoyée à EDC ou au Ministère du commerce extérieur? Est-ce que vous avez une recommandation concrète?

M. Bélisle : Oui.

Le sénateur Dawson : Le comité a exprimé des réserves concernant l'ACDI dans le domaine de la compétitivité.

M. Bélisle : Sans l'ombre d'un doute, je pense que ce programme doit sortir de là où il est. On me dit que c'est ce qui est suggéré. Je pense EDC n'a pas manifesté d'appétit pour le programme et que le Commerce International en a manifesté. Il serait définitivement mieux logé là. À mon avis, CCC pourrait probablement le recevoir également, mais Commerce international est un très bon endroit.

Des études sont en cours et d'ailleurs demain je dois témoigner à une commission de l'ACDI qui sera présente à Montréal et qui essaie de structurer le programme avant de l'envoyer. Le document d'arrière plan préparé par l'ACDI, qui accompagnait l'invitation reçue en dernière minute, propose justement d'abolir la partie du programme qui a trait aux études de faisabilité. Je crois qu'il s'agit là d'une grosse erreur.

Le sénateur Fortin-Duplessis : J'aimerais vous féliciter pour le succès de votre firme. C'est toujours plaisant d'entendre un témoin qui a 4 000 employés dans sa firme. Vous allez être surpris de la question que je vais vous poser parce que personnellement, je suis préoccupée par la question des droits de la personne. J'aimerais connaître votre opinion au sujet des droits de la personne et EDC.

Les agences de crédit à l'exportation font partie de l'appareil de l'État. En fait, EDC est expressément identifiée dans la Loi sur le développement des exportations comme étant une agence gouvernementale. Ce lien légal de l'État a beaucoup d'importance du point de vue du droit international.

Concrètement, cela signifie que les États ont une responsabilité juridique à l'égard des opérations de leurs agences de crédit à l'exportation. Et de ce fait, ils doivent s'assurer qu'ils ne violent pas leurs obligations à travers ces agences, et cela inclut évidemment la sphère des droits de la personne.

En ce qui concerne EDC, le Canada manque de dispositions législatives concernant les droits de la personne. Je ne sais pas si vous avez pris connaissance du fameux rapport qui a été fait sur EDC, mais il n'est pas fait mention des droits de la personne dans la Loi sur le développement des exportations, sauf quelques références vagues au principe de la responsabilité sociale des entreprises.

Personnellement, je trouve qu'ils manquent de transparence et qu'ils ne rendent pas public leurs critères. Il y a même des rapports, dont l'initiative de Halifax, qui mentionne que c'est vraiment obscur.

À votre avis, EDC devrait-il appuyer des projets dans les pays qui contreviennent aux droits de la personne? Ne pensez-vous pas que de telles obligations devraient être expressément enchâssées

Can you tell us to what extent Dessau's recent projects in the Dominican Republic or elsewhere were subject to the application of these principles on social responsibility?

I know too that Dessau has significant interests in Algeria. Are you required to respect human rights or are you free to work in countries that do not respect those rights? This concerns me.

Mr. Bélisle: It is not easy to answer that question. Quite honestly, I will give you my opinion on Dessau, which I am more familiar with, and the EDC, which I am less familiar with.

It is a question of optimum dosage. First, with regard to Dessau, we are not working in every country in the world, not really because of human rights but because of the size of our company. We are very targeted in what we do. We have picked a number of countries, not very many, less than 10, because we feel that by targeting our efforts, we have a better chance of penetrating the market.

Of those countries, including the two you mentioned, we probably have the greatest presence in Algeria at this time.

We are in the Dominican Republic, Chile, Peru, and we have a significant presence in Central America.

In those countries our code of ethics is to respect not only human rights but also the environment and social measures, to encourage local governments to work to that end to the extent where the projects that we want to develop can help do so.

I must say honestly that we are not an NGO, running around the world trying to right wrongs. It is important to be extremely careful when I say that it is a matter of dosage. We must not go to extremes.

The CIDA program that I was telling you about stresses that. The scope of the environmental studies being required, in terms of the feasibility and the social impact, is so extensive that often countries tell us that they would like to have our feasibility studies, because they are extremely useful in allowing them to borrow, and they feel that the importance we give to social issues, for example, during a project is out of proportion. First they want to know whether the project is technically feasible and commercially so, and they are asking us to also indicate where we will need to pay a lot of attention in terms of a potential impact on those other levels.

They want to know, first and foremost, if they are making a mistake in wanting to develop a project or not. For example, some years ago, when we were undertaking a project in the Dominican Republic, the requirements were not as great.

dans la Loi sur le développement des exportations? Est-ce que vous pouvez nous dire dans quelle mesure les projets récents de Dessau en République Dominicaine, ou ailleurs, ont été assujettis à l'application de ces principes de la responsabilité sociale?

Je sais aussi que Dessau a des intérêts importants en Algérie. Êtes-vous tenu de respecter les droits de la personne ou êtes-vous libre d'aller travailler dans des pays qui ne les respectent pas? C'est ce qui m'inquiète.

M. Bélisle : Ce n'est pas facile de répondre à la question que vous posez. De façon très honnête, je vais vous donner mon opinion quant à Dessau, que je connais davantage, et EDC, que je connais moins.

C'est une question de dosage. Premièrement, dans le cas de Dessau, nous ne travaillons pas dans tous les pays du monde, pas vraiment à cause des droits de la personne mais à cause de la taille de notre compagnie. Nous sommes très ciblés. On a choisi un nombre de pays, qui n'est pas très grand, inférieur à dix, parce que nous pensons qu'en ciblant nos efforts on a plus de chance de pénétrer le marché.

Dans ces pays, dont les deux que vous avez mentionnés, notre présence la plus grande est probablement en Algérie à ce moment-ci.

Nous sommes en République dominicaine, au Chili, au Pérou, en Amérique centrale de façon assez importante.

Dans ces pays, notre propre code d'éthique est de respecter non seulement les droits de la personne mais l'environnement et les mesures sociales, d'encourager les gouvernements locaux qui travaillent en ce sens dans la mesure où les projets qu'on veut faire peuvent aider à ce point de vue.

Je dois dire honnêtement que nous ne sommes pas devenus une ONG, qui parcourt le monde pour corriger des torts. Il faut faire très attention lorsque je dis que c'est une question de dosage. Il ne faut pas aller trop loin.

Le programme de l'ACDI dont je vous ai parlé met l'accent là-dessus. L'ampleur des études environnementales qu'ils demandent, au niveau de la faisabilité de même que l'impact social, est tellement grande que souvent des pays nous ont dit qu'ils aimeraient bien avoir nos études de faisabilité, que c'était très utile pour leur permettre d'emprunter, et qu'ils trouvent que l'importance que nous attachons au volet social, par exemple, à ce moment du projet, est démesurée. Ils veulent savoir d'abord si ce projet est faisable techniquement, commercialement d'abord, et ils nous demandent d'indiquer aussi où sont les points où nous devrions être très attentifs par rapport à un impact potentiel à ces autres niveaux.

Ils veulent savoir, dans un premier temps, s'ils font fausse route en voulant développer un projet ou pas. Par exemple, il y a quelques années, lorsqu'on a fait le projet de la République dominicaine, les exigences étaient moins grandes.

Despite this, we included an environmental chapter in our project, because we were working in an area where it was essential to ensure that we would not be harming the environment. We tried to resolve an environmental problem while ensuring that we were not creating another. We are very careful about this.

With regard to social measures, we were clearly asked what our project would do in that country. Naturally, it will ensure better hygiene. It will have a positive impact on health. Now, what will its negative impact be? It will temporarily unhouse people.

Initially, people living along a canal will be unhoused, squatters living in shacks, but they have been living there forever and there was a small black market economy that ensured that these people lived together, survived. Suddenly, they are being told: You have to move out while we redo the canal.

So people said that cheap social housing was needed but better than what had existed before and the state, which had not necessarily expected this, got involved in the project.

The state was not opposed, on the contrary, but the issue needed some explanation. Then, these people needed help developing a new economy within their means.

We hired local NGOs to help us to do this. The NGOs, the unhoused residents and our company tried to see what more could be done. There were things in the project that could have been defined differently in keeping with what you are talking about. That is clear. That is the way we hope to work.

When I say that it is a question of dosage, I am not convinced that major papers, major studies and criteria that are less directly related to what we want to do are appropriate. If we look at the competition, there are western European countries, Scandinavia in particular, that are doing the same thing we are, and sometimes perhaps even better. But the majority of our competitors are not doing this. So in order to continue to be the leading competitor, we must always remain aware and work in stages.

With regard to the EDC, should it be required to do more? Honestly, I do not know. I am convinced that the EDC is well aware of what other agencies are doing. I am convinced that the new competition from China, India and Brazil is not doing this. That is clear. And it is real competition. This does not mean however that we need to act like they do.

I would simply recommend some Canadian caution in asking what is appropriate.

Senator Fortin-Duplessis: Thank you. You are almost advising the EDC to, as you put it, consider the dose and not necessarily be too heavy-handed with the criteria.

[English]

Senator Wallin: On the one hand, as we read in the information, you are an incredibly well-established international company. You are growing and expanding your number of employees, correcting the record there to 4,000. You are in new

Malgré cela, nous avons inclus dans notre projet un volet environnemental, parce que nous travaillions dans un secteur où il fallait absolument s'assurer que l'on ne faisait pas de bêtise environnementale. On essayait de résoudre un problème environnemental alors il ne fallait pas en créer un autre. On fait bien attention à cela.

En ce qui a trait au volet social, on s'est demandé clairement ce que notre projet allait faire dans ce pays? Bien sûr, il apportera de meilleures conditions de la salubrité. Il contribuera à la santé de façon positive. Maintenant, de façon négative, que fera-t-il? Il va déloger des gens temporairement.

Dans un premier temps, il fallait déloger des gens qui habitaient le long d'un canal, des squatters qui vivaient dans des cabanes, mais ils vivaient là depuis toujours et il y avait une petite économie non déclarée qui faisait que ces gens vivaient ensemble, survivaient. Soudainement, on leur dit : Vous déménagez tous le temps qu'on refasse le canal.

On a alors dit qu'il fallait faire des logements sociaux, bon marché, mais meilleurs que ce qu'ils avaient avant et l'État, qui n'avait pas nécessairement prévu cela, est embarqué dans ce projet.

L'État n'était pas contre, au contraire, mais fallait expliquer un peu. Ensuite, il fallait aider ces gens à se développer une nouvelle économie à la grandeur de leurs moyens.

Pour ce faire, on a engagé des ONG locales pour nous aider. Les ONG, les résidents délogés et nous avons essayé de voir ce que l'on pourrait faire plus. Y avait-il dans le projet des aspects qu'on pourrait définir autrement pour abonder dans votre sens. C'est concret. C'est la façon dont nous espérons travailler.

Lorsque je dis que c'est une question de dosage, je ne suis pas certain que des grands textes, des grandes études, des critères qui sont moins directement reliés à ce qu'on veut faire soient appropriés. Si on regarde la concurrence, il y a des pays d'Europe de l'Ouest, les Scandinaves, en particulier, qui font comme nous et, à l'occasion, peut-être mieux. Mais la majorité de nos concurrents ne font pas cela. Alors pour continuer de gagner en concurrence avec eux, il faut être conscient et y aller par étape.

Dans le cas d'EDC, devrait-il être contraint de faire plus? Honnêtement, je ne le sais pas. Je suis sûr que EDC sait bien ce que font les autres agences. Je suis certain que la nouvelle concurrence de la Chine, de l'Inde et du Brésil ne le fait pas. C'est sûr. Et c'est la concurrence réelle. Cela ne veut pas dire par contre qu'on doit agir comme eux.

Je recommanderais simplement une certaine prudence à la canadienne en se demandant ce qui est approprié.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Je vous remercie. Vous conseillez presque à EDC d'y aller, comme vous avez dit, avec un bon dosage et pas nécessairement en étalant leurs critères trop fortement.

[Traduction]

Le sénateur Wallin : Par contre, comme nous l'avons vu dans la documentation, vous êtes une entreprise internationale très bien établie. Vous êtes en pleine croissance et vous avez de plus en plus d'employés, le chiffre corrigé, ici, est 4 000. Vous êtes présents sur

and growing markets. Acknowledging that many of the projects you are involved in have high risk, my simple question is: Would you exist without EDC?

Mr. Bélisle: Yes, we would exist. We existed first in the Canadian market. Fortunately, we rapidly reached a point that we had to go beyond. Had it not been for EDC, it would have been a lot tougher.

Senator Wallin: Are you saying there would not have been financing from conventional sources for your work?

Mr. Bélisle: Our work comes from different places. Some comes from regional development banks in Latin America and Africa. We are not doing much business in Asia. Some comes from the private sector. For instance, in Chile, we work a lot more for the private sector and the mining companies than we do for the public sector. Some of those firms and mining companies may wish to borrow from EDC. It is up to them.

In the past, it would have been difficult for us to grow as rapidly as we have without EDC. We are convinced that, for the future, if we could not count on a still better EDC — one that is more alert, aggressive and present where deals are made — there is no doubt we would be at a disadvantage.

Senator Wallin: You may have explained this information at one point. This question is a difficult one. What percentage of your total operation is participated in by Export Development Canada, the Department of Foreign Affairs and International Trade and the trade officer services, and perhaps the Canadian International Development Agency program?

Mr. Bélisle: At this point in time, our revenues are about 30 per cent abroad versus 70 per cent in Canada. The EDC portion applies to the foreign part only. There are different services coming.

Senator Wallin: I understand. Break them out, if you want, instead of clumping them together.

Mr. Bélisle: One way or another, EDC's participation in our business is 25 per cent of the foreign business. I am venturing a number without calculating it.

Senator Wallin: It is 25 per cent of the 30 per cent.

Mr. Bélisle: I want to emphasize that working abroad is the only way for us to keep growing. In the years ahead, EDC will be capital for us.

The Chair: If that 25 per cent figure is incorrect by a large enough amount, would you mail us a correction via the clerk? We will then ensure that our members receive a copy of the correction.

Mr. Bélisle: With pleasure.

des nouveaux marchés et des marchés en croissance. Compte tenu du fait que nombre des projets auxquels vous participez sont des projets risqués, ma question est simple : pourriez-vous exister sans EDC?

M. Bélisle : Oui, nous existerions. Nous avons d'abord existé sur le marché canadien. Heureusement, nous avons rapidement atteint le stade où il nous fallait aller plus loin. Sans EDC, cela aurait été beaucoup plus difficile.

Le sénateur Wallin : Est-ce que vous nous dites que votre travail n'aurait pas pu être financé par des sources traditionnelles?

M. Bélisle : Le travail nous vient de diverses sources. Une partie vient des banques de développement régional en Amérique latine et en Afrique. Nous ne sommes pas très actifs en Asie. Une partie vient du secteur privé. Au Chili, par exemple, nous travaillons beaucoup plus pour le secteur privé et les sociétés minières que pour le secteur public. Certaines de ces entreprises et sociétés minières souhaitent parfois emprunter auprès d'EDC. La décision leur appartient.

Autrefois, sans EDC, il nous aurait été difficile de croître aussi rapidement que nous avons pu le faire. Nous sommes convaincus qu'à l'avenir, si nous ne pouvions pas compter sur une EDC améliorée — plus alerte, plus agressive et plus présente au moment de passer les marchés — il est certain que nous aurions un handicap.

Le sénateur Wallin : Vous avez peut-être déjà expliqué cette information. La question est difficile. Quel pourcentage de vos activités totales se fait en participation avec Exportation et développement Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et le service des délégués commerciaux et, peut-être, le programme de l'Agence canadienne de développement international?

M. Bélisle : Pour l'instant, environ 30 p. 100 de nos revenus proviennent de l'étranger, contre 70 p. 100 au Canada. La partie d'EDC s'applique uniquement à nos activités à l'étranger. Divers services interviennent.

Le sénateur Wallin : Je comprends. Donnez-nous une ventilation, si vous le voulez bien, plutôt que de tout grouper.

M. Bélisle : D'une façon ou d'une autre, la participation d'EDC à nos activités touche 25 p. 100 de notre volume d'affaires à l'étranger. Je vous donne un chiffre brut, sans le calculer.

Le sénateur Wallin : C'est donc 25 p. 100 de 30 p. 100.

M. Bélisle : Je tiens à souligner que pour nous, le travail à l'étranger constitue la seule façon de poursuivre notre croissance. Dans les années à venir, l'aide d'EDC nous sera indispensable.

Le président : Si ce 25 p. 100 n'est vraiment pas le chiffre qui convient, auriez-vous la bonté de nous communiquer le chiffre correct par courriel? Envoyez-le à notre greffier. Nous veillerons à ce que nos membres soient informés de cette correction.

M. Bélisle : Certainement.

Senator Grafstein: Thank you, Mr. Bélisle. I want to commend you and your firm for extraordinary efforts overseas. It is great for Canada and great for you. We have to do everything we can to help you.

From my own personal experience, I understand your concern about the first money in, which is the project development feasibility study. That part of the deal is the riskiest. If you cannot accomplish that part, you are nowhere. I think your suggestion is well taken. I know that other countries provide this capital, directly or indirectly through different means. Essentially, they put up front money so the corporation can become involved. For that reason, I think that suggestion is a fabulous one.

I confronted this situation myself in South America and in Europe. Obtaining the original money to start — to even know if there is a project and whether it can compete — was the toughest part of the deal. Well done on that.

We have heard from both EDC and from other witnesses that the Canadian Trade Commissioner Service and EDC provide leads for companies but sometimes companies are reluctant to take up those leads. Have you found them helpful in developing leads in particular countries you are interested in?

Mr. Bélisle: Yes, but it depends. In our case, we are not interested in going everywhere around the world. We think that is the best way to lose. We cannot afford to run after everything. There could be solid trade commissioners, who we know and respect, who can tell us, get excited; there is the following opportunity in China. Our answer would be: thank you, but no; we cannot afford it.

Other Canadian companies do the same thing. Once companies reach the size of our number one competitor in Quebec, which is SNC-Lavalin, they have the size that allows them to go to more places than we can. Those companies would be more attentive to leads coming from anywhere. In our case, our first thing to determine is whether this country is a target country or not. The second thing is to validate it.

We will not mount a big attack on that basis alone but we, generally, know our way enough in our target countries to be able to validate opportunities. There is no way we can know everything. We find leads through all the sources we can. A good trade commissioner is able to bring some leads to our attention, and they do.

Finance is the portion where they can talk a bit but cannot go as far as EDC will go. If trade commissioners have leads they think are worthwhile and they readily bring their EDC colleagues from the same office into the picture, the two together may well be able to promote a Canadian approach, which goes a bit further. The Canadian firm may be more interested.

Le sénateur Grafstein : Merci, monsieur Bélisle. Je tiens à vous féliciter, vous et votre société, de ces extraordinaires efforts à l'étranger. Cela est bon pour le Canada et bon pour vous. Nous devons faire tout ce que nous pouvons pour vous aider.

Si je me fonde sur mon expérience personnelle, je crois pouvoir comprendre vos préoccupations au sujet des premiers fonds nécessaires, qui servent à l'étude de faisabilité, à l'étape de l'élaboration de projet. Cette partie du travail est la plus risquée. Si vous ne pouvez pas la mener à bien, vous n'allez nulle part. Je crois que votre suggestion est intéressante. Je sais que d'autres pays fournissent ce capital, directement ou indirectement, de diverses façons. Essentiellement, ils fournissent des capitaux d'amorçage pour permettre à la société de lancer le projet. Pour cette raison, votre proposition me paraît fantastique.

J'ai vécu cette situation moi-même, en Amérique du Sud et en Europe. Le plus difficile était de trouver les fonds de démarrage pour commencer — pour même déterminer si le projet en valait la peine et s'il était compétitif. Félicitations.

Nous avons entendu des représentants d'EDC et d'autres témoins dire que le Service des délégués commerciaux du Canada et EDC signalaient des débouchés aux entreprises, mais que parfois les entreprises hésitaient à les explorer. Avez-vous trouvé ces suggestions utiles dans certains pays qui vous intéressent?

M. Bélisle : Oui, mais cela varie. Dans notre cas, nous ne voulons pas être partout dans le monde. Nous pensons que c'est la meilleure façon d'échouer. Nous ne pouvons pas nous permettre d'explorer toutes les possibilités. Il y a des délégués commerciaux particulièrement compétents, que nous connaissons et que nous respectons, qui peuvent nous signaler un débouché fantastique en Chine, par exemple. Et nous répondrions simplement : merci, mais sans façon; nous ne pouvons pas nous le permettre.

D'autres sociétés canadiennes font la même chose. Lorsque des entreprises atteignent la taille de notre principal concurrent au Québec, qui est SNC-Lavalin, elles sont en mesure de s'installer dans plus d'endroits que nous. Ces entreprises seraient plus intéressées par les suggestions qui viennent d'un peu partout. Dans notre cas, notre première tâche consiste à déterminer s'il s'agit d'un pays accessible pour nous. La deuxième consiste à valider la possibilité.

Nous n'allons pas organiser une vaste campagne sur cette seule base, mais en règle générale nous connaissons suffisamment bien nos pays cibles pour pouvoir vérifier les débouchés proposés. Nous ne pouvons pas tout savoir. Nous examinons les suggestions de toutes les sources. Un bon délégué commercial peut attirer notre attention sur certains débouchés, et il le fait.

En matière de financement, ils peuvent en parler un peu, mais ils ne peuvent pas aller aussi loin qu'EDC. Si des délégués commerciaux sont au courant de débouchés qui leur paraissent intéressants et qu'ils font intervenir leurs collègues d'EDC dans le dossier, les deux peuvent fort bien promouvoir une approche canadienne, ce qui est un peu plus efficace. La société canadienne pourrait alors manifester plus d'intérêt.

The feasibility study is the first step. The second step is to determine whether the country will be able to borrow the money. Some countries can pay by themselves but few can. Developing countries with natural resources, oil and gas in particular, either pay or borrow. However, most developing countries cannot.

The development agencies will say to whatever country: We know you are doing a good job, Mr. Prime Minister, but your shopping list is far too long. We cannot afford to fund all those things.

If the Canadian EDC representative is in that country, it is probably because EDC is open to lending or participating somehow. They would know rapidly whether this risk is worth looking at more closely.

When the lead comes back to Canada, I think it will be taken much more seriously. I remember information from trade commissioners saying that a country was serious and needed a company badly. All of that information may have been correct but can the country borrow to accomplish that?

Senator Grafstein: It is a double-edged sword; the front-end costs are for the feasibility study and if the feasibility study works out, the likelihood is that there would be adequate funding for that country in most instances.

Mr. Bélisle: The second-most difficult step is to finance the project.

Senator Grafstein: Let me briefly change the topic to another topic that is about the same thing: How does the government help you? Would it be helpful to you if Canada was proactive in partial free trade agreements, as opposed to full free trade? In other words, what is the value of entering into partial free trade agreements, even with a developing country? Are those agreements helpful in terms of opening up opportunities?

Mr. Bélisle: In my opinion, it is useful but marginally so. It facilitates a certain number of things but I doubt that it would make the main difference. It is a plus but I do not think that the plus is as big as the ability of EDC to lend, and the competitiveness of the firm.

The world is so big and so expensive. Firms that succeed all follow the same recipe: Where is something badly needed that I am good at? On that long list, who can afford it? In turn, why would they believe I am better than my competitors?

When they reach that third point, a trade agreement with a country is a plus whereby more people go back and forth and more buyers are exposed to the Canadian way of doing things.

Senator Grafstein: Thank you for this evidence. It has been informative.

L'étude de faisabilité est la première étape. La seconde consiste à déterminer si le pays sera en mesure d'emprunter les fonds. Certains pays peuvent payer eux-mêmes, mais ils sont rares. Les pays en développement qui possèdent des ressources naturelles, du pétrole et du gaz en particulier, paient eux-mêmes ou empruntent. Toutefois, la plupart des pays en développement ne sont pas en mesure de le faire.

Les agences de développement diront au pays en question : nous savons que vous faites du bon travail, monsieur le premier ministre, mais votre liste d'épicerie est beaucoup trop longue. Nous ne pouvons pas nous permettre de financer tout cela.

Si le représentant canadien d'EDC est dans ce pays, c'est sans doute parce qu'EDC est disposée à prêter ou à participer d'une façon quelconque. Elle saurait rapidement si le risque vaut la peine d'être examiné de plus près.

Lorsque le débouché proposé sera de nouveau présenté au Canada, je crois qu'on le prendra beaucoup plus au sérieux. Je me souviens de renseignements obtenus des délégués commerciaux disant qu'un pays était sérieux et voulait vraiment faire des affaires. Toute cette information était peut-être exacte, mais est-ce que le pays peut emprunter l'argent nécessaire?

Le sénateur Grafstein : C'est une arme à deux tranchants; les coûts initiaux concernent l'étude de faisabilité, et si l'étude de faisabilité donne des conclusions positives, il est fort probable qu'il y aurait des fonds adéquats pour ce pays, dans la plupart des cas.

M. Bélisle : La deuxième étape la plus difficile est celle du financement du projet.

Le sénateur Grafstein : J'aimerais changer un peu le sujet, si vous me le permettez. Il s'agit d'une question connexe : comment le gouvernement vous aide-t-il? Est-ce que cela vous serait utile si le Canada passait des accords de libre-échange partiels, par opposition aux accords de libre-échange complets? Autrement dit, quel est l'intérêt de conclure un accord de libre-échange partiel, même avec un pays en développement? Est-ce que ces accords sont utiles en termes de nouvelles perspectives?

M. Bélisle : Selon moi, ils sont utiles, mais pas tant que cela. Ils facilitent un certain nombre de choses, mais je ne crois pas qu'ils fassent une grande différence. Ils constituent un atout, mais je ne pense pas que cet atout soit aussi important que la capacité d'EDC de consentir des prêts et que la compétitivité de l'entreprise.

Le monde est vaste, et tout coûte cher. Les sociétés qui réussissent suivent toutes la même recette : où y a-t-il un besoin véritable pour un service dans lequel j'excelle? Et dans cette longue liste, qui peut s'offrir un tel service? En retour, pourquoi penseraient-ils que je suis meilleur que mes concurrents?

Lorsque l'on atteint cette troisième question, un accord commercial avec un pays est un atout, parce qu'il favorise la circulation des gens et qu'un plus grand nombre d'acheteurs ont une idée de la façon canadienne de faire des affaires.

Le sénateur Grafstein : Merci de ce témoignage. Il était fort intéressant.

Senator Stollery: As I understand it, EDC is an insurance. It insures exporters. I suppose it plays a relatively modest role in loaning money to start something, but that is not really EDC's main business.

Mr. Bélisle: They guarantee, principally.

Senator Stollery: Yes, they guarantee the deal. You are dealing more or less in the development business. This committee is familiar with that business. Can you give me a rough idea of how often someone does not pay and you must go to EDC to be paid? That situation is the basis of the whole operation.

Mr. Bélisle: It is not frequent.

Senator Stollery: I would think not, because you are dealing with governmental agencies and that sort of thing.

Mr. Bélisle: Yes, we are, but sometimes with poor governmental agencies.

Senator Stollery: I understand that.

Mr. Bélisle: The problem is the risk. I think we are all scared. If country X, which has been good for us in the past, suddenly embarks on a tough situation, can we have as much exposure there?

Senator Stollery: I understand that.

Mr. Bélisle: It is not frequent.

Senator Stollery: Thank you. That is what I was wondering.

Senator Mahovlich: Mr. Bélisle, thank you for appearing before us. Have you ever undertaken any work for Africa through CIDA?

Mr. Bélisle: In the case of Dessau, we have done little other than in Algeria. It is a choice of our own.

Senator Mahovlich: I can give you advice about a place in Africa that I visited, and they need work on their roads. I can tell you that it is a good job. It is a big job. Their roads are in terrible need, and you could probably work with CIDA on that project. Would that road be a good job?

Mr. Bélisle: I agree totally with you.

Senator Mahovlich: They need help.

Mr. Bélisle: I lived in Africa for three years, and I have travelled there for 35 years. They all need infrastructure, roads and railways. Some are worse than others, but most of them are in bad shape. Other than a few places in South Africa, the norm is terribly bad infrastructure. The problem is that few of them can afford to pay, other than, occasionally, South Africa; Angola now because they have oil; and Nigeria.

Senator Mahovlich: The Congo has lots of mines.

Mr. Bélisle: There are exceptions. The Congo is one.

Senator Mahovlich: Are you saying their governments are corrupt?

Le sénateur Stollery : Si je comprends bien, EDC est une assurance. Elle assure les exportateurs. J'imagine qu'elle joue un rôle relativement modeste lorsqu'il s'agit de prêter de l'argent pour lancer un projet, mais cela n'est pas vraiment une des activités principales d'EDC.

M. Bélisle : Elle offre des garanties, essentiellement.

Le sénateur Stollery : Oui, elle garantit le contrat. Vous oeuvrez dans le domaine du développement, en quelque sorte. Notre comité connaît bien ce secteur d'activité. Pouvez-vous me donner rapidement une idée du pourcentage de cas où vous n'êtes pas payé et où vous devez vous adresser à EDC pour être payé? Cette situation est le fondement de toute l'opération.

M. Bélisle : Cela n'est pas fréquent.

Le sénateur Stollery : Je ne le croirais pas, car vous traitez avec des organismes gouvernementaux et ce genre d'entités.

M. Bélisle : Oui, c'est vrai, mais parfois ces organismes gouvernementaux sont pauvres.

Le sénateur Stollery : Je le comprends.

M. Bélisle : Le problème, c'est le risque. Je crois que nous sommes tous effrayés. Si un pays X, qui nous a bien payés par le passé, éprouve soudainement des difficultés, est-ce que nous pouvons continuer d'y assurer la même présence?

Le sénateur Stollery : Je vous comprends.

M. Bélisle : Cela n'est pas fréquent.

Le sénateur Stollery : Merci. C'est ce que je me demandais.

Le sénateur Mahovlich : Monsieur Bélisle, merci d'être venu témoigner devant nous. Avez-vous déjà travaillé en Afrique avec l'ACDI?

M. Bélisle : Dessau a peu travaillé là-bas, sauf en Algérie. C'est un choix que nous avons fait.

Le sénateur Mahovlich : Je peux vous indiquer un endroit en Afrique que j'ai visité et où l'on a besoin de routes. Je peux vous dire que c'est un bon projet. C'est un gros projet. Les routes sont dans un état lamentable, et vous pourriez probablement travailler avec l'ACDI à ce projet. Est-ce que cette route serait un bon projet?

M. Bélisle : Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Le sénateur Mahovlich : Ils ont besoin d'aide.

M. Bélisle : J'ai vécu trois ans en Afrique et je visite ce continent depuis 35 ans. Tous ces pays ont besoin d'infrastructures, de routes, de chemins de fer. Certains sont dans une situation pire que les autres, mais la plupart sont très mal nantis. À l'exception de quelques endroits en Afrique du Sud, l'infrastructure est dans un piètre état. Le problème, c'est que ces pays ont rarement les moyens de payer si ce n'est, à l'occasion, l'Afrique du Sud; l'Angola aussi, parce qu'elle a maintenant du pétrole; et le Nigeria.

Le sénateur Mahovlich : Le Congo a de nombreuses mines.

M. Bélisle : Il y a des exceptions. Le Congo en est une.

Le sénateur Mahovlich : Est-ce que vous dites que leurs gouvernements sont corrompus?

Mr. Bélisle: No, that is part of the picture everywhere. For someone to be corrupt, there needs to be a corrupter. It is not one-sided.

The time lag in Africa is enormous after the day an African government convinces a lending agency, mostly the African Development Bank or World Bank, to finance the project.

CIDA cannot do any more because CIDA is completely out of infrastructure projects. In the past, most Canadian consulting firms started in Africa under CIDA-funded infrastructure projects. About 15 years ago, they moved out of infrastructure and went into the softer side, such as building institutions, assisting with transparency in government — a whole lot of things that needed to be done as well — but infrastructure was out. Now we are down to the few other funding agencies for funding.

It takes two to three years for the funding agency to assess the feasibility of the project and the ability to pay back. One day, a company receives an invitation to bid. If they begin there, they are looking at another five years down the road. They make proposals where they commit staff to be present, because that is the way the borrower decides who is best.

It comes down to competence, et cetera. In particular, who will work for them on this job? What do these people know about Congo? How often have they been here? Have they ever been in Africa? Did they do road work such as we need to do?

The company commits its better people, the CV that fits the job, but guaranteeing that seven years down the road that person will go to that project is a big gamble.

Right now, there is so much work to be done around the world that, in our case, to grow, we pick and choose those countries where the turnaround time is shorter and the ability to borrow is bigger. In all of Africa, we have picked one country as a target country. We incorporated Dessau Maghreb. We now have 400 people in the office, consisting of a few Canadians but mostly Algerians. We are training them to work our way. We are creating jobs. We are giving something from the social perspective. The Algerians are happy, and we are happy.

In the older days, Dessau began its work abroad in the Congo. The company worked on a road job.

Senator Mahovlich: What year was that?

Mr. Bélisle: It was 1973 or 1974. That was the first one. The company did not do much for some time, but it began there. It was funded largely by the World Bank, with a bit from CIDA.

Senator Stollery: Where was the road?

M. Bélisle : Non, c'est une réalité partout. Pour être corrompu, il faut que quelqu'un vienne vous corrompre. Il y a deux côtés à cette médaille.

Les délais, en Afrique, sont énormes, à compter du jour où un gouvernement africain réussit à convaincre un organisme prêteur, principalement la Banque africaine de développement ou la Banque mondiale, de financer le projet.

L'ACDI ne peut plus rien faire parce qu'elle ne se mêle plus du tout de projets d'infrastructure. Par le passé, la plupart des cabinets d'experts-conseils canadiens commençaient en Afrique dans le cadre de projets d'infrastructures financés par l'ACDI. Il y a une quinzaine d'années, l'ACDI a cessé de s'intéresser à l'infrastructure et s'est tournée vers des projets moins concrets, comme la mise en place d'institutions, la promotion de la transparence au sein des gouvernements — toutes ces choses qui doivent aussi être faites —, mais l'infrastructure n'était plus dans le tableau. Aujourd'hui, il ne reste que très peu d'organismes de financement dans ce domaine.

Il faut deux ou trois ans à un organisme de financement pour évaluer la faisabilité du projet et la capacité de remboursement. Un jour, une société reçoit une invitation à soumissionner. Si elle y répond, elle peut prévoir encore cinq ans avant que les choses aboutissent. Elle fait des propositions où elle s'engage à envoyer du personnel, parce que c'est de cette façon que l'emprunteur choisit le meilleur candidat.

Tout se ramène toujours à la compétence... En particulier, qui sera affecté à ce travail? Qu'est-ce que ces gens savent du Congo? Combien de fois sont-ils allés là-bas? Est-ce qu'ils ont déjà été en Afrique? Ont-ils déjà réalisé des travaux routiers comme ceux dont nous avons besoin?

L'entreprise engage ses meilleurs éléments, les CV qui conviennent le mieux au projet, mais il est difficile de promettre que, dans sept ans, c'est vraiment cette personne qui sera affectée au projet.

À l'heure actuelle, il y a tellement de travail à faire dans le monde que, dans notre cas, pour assurer notre croissance, nous choisissons les pays où les délais de réalisation sont les plus brefs et où la capacité d'emprunt est la plus importante. Dans l'ensemble de l'Afrique, nous avons choisi un seul pays comme pays cible. Nous avons constitué Dessau Maghreb. Nous avons maintenant 400 personnes dans ce bureau, quelques Canadiens, mais surtout des Algériens. Nous les formons à nos méthodes. Nous créons des emplois. Nous donnons quelque chose du point de vue social. Les Algériens sont contents, et nous aussi.

À ses débuts, Dessau a d'abord travaillé au Congo. Elle a effectué des travaux routiers.

Le sénateur Mahovlich : C'était en quelle année?

M. Bélisle : En 1973 ou 1974. Je parle du premier contrat. L'entreprise n'a pas fait grand-chose pendant quelque temps, mais elle a commencé là-bas. Le projet était dans une large mesure financé par la Banque mondiale, avec un peu d'argent de l'ACDI.

Le sénateur Stollery : Où se trouvait cette route?

Mr. Bélisle: Honestly, I do not know. I was not there. I joined Dessau three years ago.

The Chair: Mr. Bélisle is a young man, Senator Stollery.

Senator Andreychuk: I know your company, your work and your track record, so I will not go into those areas. I think you have explained your EDC position. However, you have tweaked me on this entire African issue. We used to fund infrastructure, because we said if we had infrastructure, the roads, the communications, all of that, then they could then come up to speed on a world level. The problem was that the governance was not there. We could build a hydroelectric dam, and it could be blown up the next day, which happened in one of the countries I served in. We said we have to concentrate on governance and those issues before we can have value added in our infrastructure. That has been the debate, and I think we have gone from one face to the other, back and forth. You mentioned China and other countries now being players, where the governance issue is set aside and they are giving volumes to the countries for infrastructure, et cetera. Are we still right to continue on governance issues and management?

Mr. Bélisle: In my personal view, we have to be careful. Everything needs to be done. Governance is an area where a lot of help is needed, but the objective is to help those countries join in the world economy and begin to live by themselves and beg less. Unless they can produce something, it will always be the same. They do not have much, but they have a number of things that can be exported. If there is no road and no infrastructure, nothing moves.

I had the pleasure of working at the International Trade Centre for some time. We could see that even though Africa did not have much, it had something. For instance, fresh cut flowers are delivered to Europe, winter and summer. In winter, it is far cheaper to grow them in Kenya, Burkina Faso, or somewhere in Africa, fly them overnight to Amsterdam and distribute them around Europe. A lot of people earn a living this way. To do that, the country needs a minimum of infrastructure to take the flowers from wherever they are grown to the airport and frozen or kept in such a manner that they arrive fresh at the other end.

Infrastructure is everything to grow the economy. I would hesitate to support governance only and think that once we have solved that problem, the rest will follow. The countries need a mix of different things. Canada cannot help everywhere; it has limited means.

It is a question of aiming at countries where we want to do something for legitimate political reasons or otherwise, picking the countries in view of the needs and Canadian sectors of excellence, and then asking on what front we can help them. What are their main difficulties? Maybe we could have some grids that

M. Bélisle : Franchement, je l'ignore. Je n'y étais pas. Je suis entré chez Dessau il y a trois ans.

Le président : M. Bélisle est un jeune homme, sénateur Stollery.

Le sénateur Andreychuk : Je connais votre société, votre travail et votre réputation. Je ne vais donc pas aborder ces aspects. Je pense que vous nous avez expliqué votre position concernant EDC. Vous avez toutefois éveillé ma curiosité au sujet de cette question de l'Afrique. Autrefois, nous financions l'infrastructure, parce que nous nous disions que s'il y avait une infrastructure, des routes, des communications, tout cela, alors le pays pourrait améliorer sa situation dans le monde. Malheureusement, la gouvernance faisait défaut. Nous construisions un barrage hydroélectrique, et il sautait le lendemain; cela s'est produit dans l'un des pays où j'ai travaillé. Nous nous sommes dit qu'il fallait nous concentrer sur la gouvernance et les questions de ce genre avant de pouvoir ajouter de la valeur au moyen de l'infrastructure. C'est là-dessus que portait le débat, et je pense que nous nous sommes balancés entre les deux extrêmes. Vous avez parlé de la Chine et d'autres pays avec lesquels nous collaborons maintenant, où la question de la gouvernance est mise de côté et qui donnent des tonnes aux pays pour l'infrastructure, et cetera. Avons-nous raison de continuer à mettre l'accent sur la gouvernance et la gestion?

M. Bélisle : Personnellement, je pense que nous devons être prudents. Il faut travailler sur tous les plans. La gouvernance est un secteur où l'on a besoin de beaucoup d'aide, mais il s'agit d'aider ces pays à participer à l'économie mondiale, à commencer à vivre par eux-mêmes et à moins compter sur les autres. S'ils ne peuvent pas produire quelque chose, rien ne changera. Ils n'ont pas grand-chose, mais ils ont certaines ressources qui peuvent être exportées. S'il n'y a pas de route, pas d'infrastructure, rien ne bouge.

J'ai eu le plaisir de travailler au Centre du commerce international pendant quelque temps. Nous étions à même de constater que même si l'Afrique n'avait pas grand-chose, elle avait certaines ressources. Des fleurs fraîchement coupées, par exemple, sont livrées en Europe été comme hiver. En hiver, il en coûte beaucoup moins de les cultiver au Kenya, au Burkina Faso ou ailleurs en Afrique, de les transporter de nuit par avion jusqu'à Amsterdam et de les distribuer dans toute l'Europe. Bien des gens gagnent leur vie de cette façon. Pour ce faire, le pays a besoin d'un minimum d'infrastructure pour ramasser les fleurs là où elles sont cultivées et les amener à l'aéroport, dans des contenants réfrigérés ou de façon à ce qu'elles soient encore fraîches lorsqu'elles arrivent à destination.

C'est l'infrastructure qui compte, lorsqu'on veut stimuler l'économie. J'hésiterais à appuyer uniquement la gouvernance en pensant que lorsque cette question sera réglée tout le reste suivra. Les pays ont besoin de différentes choses. Le Canada ne peut pas aider sur tous les plans; il a des moyens limités.

Il faut cibler des pays où nous voulons faire quelque chose pour des motifs légitimes, politiques ou autres. Il faut choisir les pays en fonction des besoins et des secteurs de spécialisation du Canada, puis se demander sur quel front nous pouvons aider. Quelles sont les principales difficultés? Nous pourrions avoir

say for each road we finance — if we were to do so again — we would also put a percentage in these other soft aspects, which are needed.

However, I would never recommend 100 per cent soft and then, one day we can graduate to something else. I believe that is too dangerous.

The Chair: We thank our witness. We appreciate your comments. They will be useful. If you have additional thoughts that you have not expressed or thought of, as well as the information you have agreed to provide to us, include it in that missive and we will share it with our colleagues.

Mr. Bélisle, thank you very much; we will see you again.

There are a couple of quick things about what is happening. I remind everyone that tomorrow at 2 p.m. Senator Stollery is hosting a Mexican delegation in room 256-S. An email at least has gone out to all. I want to remind you that if you can be there that would be great.

Next week we have a continuation of our China, India and Russia study. On Wednesday, the new High Commissioner for India to Canada will appear, S.M. Gavai, who I have met and is an interesting gentleman. We have reserved Tuesday for Bill C-2, the free trade agreement with the European Free Trade Association. Hopefully, we will have the bill. I understand we may have Bill C-2 today or tomorrow: probably not today, obviously it is too late. We have reserved Tuesday for that bill. Frankly, we may also have someone appear, in case that bill does not arrive, to deal with the other study although short notice makes it a little difficult.

As well, we have had a request from a group of African ambassadors to meet with the committee. After the Easter break we will have a meeting. I believe there are about 12 of them that would like to meet with us.

Senator Wallin: Why?

The Chair: It is a courtesy that we extend to the diplomatic corps from time to time. If they wanted to come one at a time that would be a difficult, but since they have offered to come as an informal group we have done it before and we will, from time to time, extend this courtesy.

If you have not received the notice, the Japanese ambassador has invited the committee to a dinner on Tuesday, April 28 at the residence. We have accepted, subject to attendance by committee members. The requested time is 1900 hours. We have suggested to

certaines matrices pour dire que pour chaque route financée — si nous devons recommencer à le faire — nous pourrions aussi consacrer un pourcentage donné à ces autres aspects moins concrets, qui sont également nécessaires.

Toutefois, je ne recommanderais certainement pas de faire porter tous nos efforts sur les aspects moins concrets, puis un jour, de passer à autre chose. Je crois que cette approche est trop dangereuse.

Le président : Nous remercions notre témoin. Nous vous sommes reconnaissants de ces commentaires, qui nous seront utiles. Si vous avez des idées que vous n'avez pas exprimées ici ou qui vous viennent par la suite, et pour l'information que vous avez accepté de nous fournir, faites-nous parvenir tout cela et nous communiquerons cette information à nos collègues.

Monsieur Bélisle, merci beaucoup; nous nous reverrons.

Il faut mentionner deux ou trois choses. Je rappelle à tous que demain, à 14 heures, le sénateur Stollery accueille une délégation mexicaine dans la salle 256-S. Vous avez tous reçu au moins un courriel à ce sujet. Je veux vous rappeler qu'il serait bon que vous y soyez.

La semaine prochaine, nous poursuivons notre étude sur la Chine, l'Inde et la Russie. Mercredi, le nouveau haut commissaire pour l'Inde, M. S.M. Gavai, viendra témoigner. Je l'ai rencontré et c'est un homme fort intéressant. Nous avons réservé le mardi pour le projet de loi C-2, l'accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange. J'espère que nous aurons ce projet de loi en main. On me dit que le projet de loi C-2 pourrait arriver aujourd'hui ou demain : cela ne sera sans doute pas aujourd'hui, il est déjà trop tard. Nous avons réservé mardi pour l'examen de ce projet de loi. Franchement, nous pouvons aussi inviter un témoin, au cas où le projet de loi ne serait pas prêt, pour continuer notre autre étude, mais le délai est un peu court et cela complique les choses.

Par ailleurs, un groupe d'ambassadeurs africains a demandé à rencontrer les membres de notre comité. Après le congé de Pâques, nous organiserons une réunion avec eux. Je crois qu'ils sont une douzaine et ils souhaitent nous rencontrer.

Le sénateur Wallin : Pourquoi?

Le président : C'est une faveur que nous faisons à des membres du corps diplomatique, à l'occasion. S'ils devaient venir un à un, cela pourrait être difficile, mais comme ils nous ont offert de venir en groupe pour une rencontre informelle... C'est quelque chose que nous avons fait par le passé et nous le faisons encore, de temps à autre. C'est une faveur.

Au cas où vous n'auriez pas reçu l'avis, je mentionne que l'ambassadeur du Japon a invité les membres du comité à dîner le 28 avril — un mardi —, à sa résidence. Nous avons accepté, à condition que les membres du comité soient libres. Nous sommes

them that we usually sit until 1900 hours so 1930 would be a good time for us. You will be further informed on this invitation, but so that we are all up to date, that is all of the information that I have to share.

I thank all colleagues for attending. See you next week.

(The committee adjourned.)

invités pour 19 heures. Nous avons indiqué que nous siégeons généralement jusqu'à 19 heures, et que 19 h 30 nous conviendrait mieux. Nous vous reparlerons de cette invitation, mais au moins nous connaissons tous la date, maintenant, et c'est toute l'information que j'ai à vous communiquer.

Je vous remercie, chers collègues, d'être venus. Je vous reverrai la semaine prochaine.

(La séance est levée.)



If undelivered, return COVER ONLY to:

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

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

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

WITNESSES

Tuesday, March 24, 2009

Conference Board of Canada:

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist.

Canadian Manufacturers and Exporters:

Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy.

Wednesday, March 25, 2009

Automotive Parts Manufacturers Association:

Gerry Fedchun, President.

Dessau Inc.:

J. Denis Bélisle, Chairman of the Board, Dessau International.

TÉMOINS

Le mardi 24 mars 2009

Conference Board du Canada :

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef.

Manufacturiers et exportateurs du Canada :

Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales.

Le mercredi 25 mars 2009

Association des fabricants de pièces d'automobile :

Gerry Fedchun, président.

Dessau Inc. :

J. Denis Bélisle, président du Conseil international de Dessau.