



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 011 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 21 avril 2010

Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mercredi 21 avril 2010

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte.

Avant de donner la parole aux témoins, nous avons quelques questions internes à régler.

Je veux parler du voyage que nous allons entreprendre la semaine prochaine. Dans la demande d'origine, nous n'avions pas indiqué les collectivités. C'est simplement une question de logistique. Nous connaissions pas les collectivités précises de l'Est où nous voulions aller mais nous les connaissons maintenant.

Wayne et Mark, je crois comprendre que vous avez beaucoup contribué à cette liste.

Il y aura demain à 13 heures une réunion du comité de liaison et, si nous ne prenons pas de décision aujourd'hui, nous ne pourrions évidemment pas aller dans ces collectivités.

Quelqu'un peut-il proposer une motion pour adopter ce montant total de 86 969 \$?

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): J'en fais la proposition, monsieur le président.

Le président: Quelqu'un veut-il en débattre?

(La motion est adoptée. [Voir le *procès-verbal*])

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre nos témoins.

Je vous remercie tous de votre présence aujourd'hui.

Monsieur Wrobel, pouvez-vous me dire si chaque représentant de banque a l'intention de prendre la parole?

M. Marion Wrobel (directeur, Développement des marchés et de la réglementation, Association des banquiers canadiens): Non, monsieur le président. Je ferai une déclaration liminaire et nous serons ensuite à votre disposition pour répondre aux questions.

Le président: Très bien. Nous vous écouterons avec beaucoup d'attention.

Permettez-moi de préciser tout de suite que je devrai vous quitter vers 16 h 30 que et le vice-président, M. Eyking, assumera alors la présidence. Je suis désolé, c'est un rendez-vous que je ne peux pas reporter.

Cela dit, vous avez la parole.

M. Marion Wrobel: Merci, monsieur le président.

Au nom de l'Association des banquiers canadiens, de ses 51 membres et de ses 500 000 employés au Canada, je vous remercie de cette occasion de pouvoir vous entretenir au sujet des jeunes agriculteurs et de l'avenir de l'agriculture.

Nos membres étant ici représentés pour répondre à vos questions, je garderai mes commentaires au minimum. Je vais quand même

prendre le temps de vous présenter le contexte de l'association entre le secteur bancaire, les jeunes agriculteurs et les communautés agricoles et rurales.

Le secteur bancaire croit à l'importance du rôle que jouent les jeunes agriculteurs dans la réussite des communautés agricoles et rurales. Nous sommes témoins d'un renouveau de l'intérêt manifesté par les jeunes générations envers l'agriculture. Mais, malgré leur intelligence et leur détermination, ces jeunes agriculteurs ont besoin d'un plus grand niveau de soutien et de conseils que les producteurs plus expérimentés. Parallèlement, tant la nouvelle que la vieille générations de producteurs doivent reconnaître la nouvelle réalité de l'industrie. Les agriculteurs peuvent se retrouver au sein d'une chaîne d'approvisionnement qui nécessite la protection contre les risques internationaux.

Nos presque 2 100 succursales réparties dans les communautés rurales et les petites villes offrent les outils, les conseils et l'appui susceptibles d'aider, chez eux, ces producteurs agricoles et leurs familles. Ces services comprennent les consultations personnelles au sujet d'un plan d'affaires, ainsi que des séminaires organisés par les banques à longueur d'année et présentant des conférenciers experts dans leur domaine. Sur le plan opérationnel, les banques offrent des comptes de dépôt et de gestion, de l'assurance, des services de placement, des conseils financiers, en plus des prêts d'exploitation, des prêts à terme et des prêts hypothécaires. Je donnerai plus de détails au sujet de certains de ces produits dans un instant.

Également, les banques travaillent avec les producteurs à l'élaboration d'un plan de relève afin d'assurer une transition viable aux générations futures. Le secteur bancaire développe, en effet, des produits personnalisés visant la relève et le transfert de propriété.

Sur le plan personnel, nous aidons les clients ruraux à épargner pour l'éducation de leurs enfants et pour leur propre retraite, grâce à l'achat de CPG, d'actions, d'obligations et de fonds communs de placement. Les banques offrent des conseils spécialisés, des marges de crédit, des prêts et des hypothèques, en plus des besoins bancaires quotidiens tels que les comptes courants et les comptes d'épargne. En bref, les clients dans les zones rurales ont accès aux mêmes services que les clients dans les grandes villes, au même prix.

Plus particulièrement, nous offrons aux jeunes agriculteurs et à ceux qui envisagent de se lancer dans ce domaine un parrainage et un appui grâce à un nombre d'initiatives locales et nationales. En effet, nos membres seraient heureux de discuter avec vous de leur appui au programme Jeunes agriculteurs d'élite, aux Clubs 4-H, aux programmes universitaires destinés aux agriculteurs et aux jeunes entrepreneurs, aux séminaires Relève agricole, aux occasions de réseautage, aux bourses et à la Royal Agricultural Winter Fair.

Nos banquiers comprennent l'importance de l'accès au crédit pour un agriculteur, surtout un jeune qui débute. Les décisions concernant l'octroi d'un prêt sont fondées sur une évaluation de la capacité de remboursement de l'emprunteur, chaque cas étant étudié séparément et chaque décision prise selon le mérite du dossier. Il faut toutefois rappeler que ces décisions sont prises également à la lumière de facteurs spécifiques à la condition du marché dans lequel l'emprunteur exploite son entreprise, des perspectives économiques en général, du coût pour la banque qu'entraînera la levée de fonds, etc.

Ceci dit, quels en étaient les résultats? Environ 18 p. 100 des fonds prêtés par les banques à travers le pays aux PME ont été alloués au secteur agricole, ce qui représente environ un dollar sur cinq et reflète l'engagement des banques envers ce secteur. Tout au long de la période de bouleversements économiques, les banques canadiennes n'ont pas cessé d'offrir du financement à leurs clients du secteur agricole. Entre le premier trimestre de 2008 et la fin de 2009, le montant de crédit alloué au secteur agricole a augmenté chaque trimestre, pour un accroissement total de plus de 7 p. 100. À plus long terme, et conformément à notre orientation d'octroi responsable et prudent du crédit, la croissance des prêts bancaires a été proportionnelle à la croissance du secteur agricole. Entre 2001 et 2008, l'allocation de crédit bancaire a été à la mesure de la croissance dans ce secteur ce qui reflète la réalité que la plupart des prêts accordés par les banques sont des crédits de fonds de roulement.

Les banques canadiennes ont employé pour le secteur agricole la même approche prudente en matière de crédit et les mêmes systèmes éprouvés de gestion du risque qu'elles emploient pour d'autres secteurs. Ces pratiques et ces systèmes sont la base d'un système bancaire mondialement reconnu pour sa stabilité et sa sécurité. Comme le montre l'expérience d'autres pays, les retombées d'une mauvaise gestion du risque ne sont pas seulement négatives pour le prêteur mais également pour l'emprunteur; ces retombées se propagent vers les communautés rurales et dans les cercles économiques plus larges.

La communauté agricole a accès à un marché financier hautement concurrentiel. Les banques, les caisses populaires et coopératives de crédit, Financement agricole Canada, les sociétés de financement et les agences provinciales se livrent concurrence pour fournir du crédit à ce secteur. Près de 70 p. 100 des prêts proviennent d'institutions du secteur privé, la part des banques s'élevant à 38 p. 100 en 2008.

• (1535)

Il importe de préciser la nature du financement accordé par les banques. Les prêts non hypothécaires, soit des fonds de roulement et des marges de crédit, représentent deux tiers du crédit bancaire au secteur agricole, ce qui fait des banques les plus grands pourvoyeurs de ce type de crédit, avec 14,7 milliards de dollars de prêts en cours pour 2008. Ce type de financement, plus complexe que les prêts sur nantissement, nécessite qu'une banque comprenne bien ses clients et travaille étroitement avec eux pendant une longue période de temps.

Les gouvernements jouent un rôle important dans le secteur agricole et les banques sont des partenaires fiables du gouvernement. Parfois, les banques sont les canaux de livraison des programmes. D'autres fois, elles fournissent des conseils professionnels sur certaines caractéristiques clés de la conception de nouveaux programmes. Récemment, le secteur bancaire a fourni des conseils au sujet de la conception préliminaire d'un programme, a mis à contribution son expertise dans les domaines des finances et des affaires, et a contribué à la mise en œuvre de programmes gouvernementaux spécifiques à l'industrie agricole. Tous ces efforts

ont été investis au profit des producteurs, des prêteurs et du gouvernement.

Voici quelques exemples.

Les banques ont participé à l'évaluation de la LPAACFC et ont joué un rôle clé dans la mise en œuvre réussie de la LCPA l'été dernier et durant un laps de temps très court. La LCPA est un programme mis au service des jeunes agriculteurs. Depuis l'adoption de la loi en juin dernier, les banques ont augmenté leur volume de prêts par 61 p. 100. Les prêts sous la LCPA ont augmenté de 35 p. 100 comparativement aux prêts sous la LPAACFC.

Les banques ont mis leur expertise au service des représentants du gouvernement qui étaient responsables de la conception du Programme de réserve pour pertes sur prêts dans l'industrie du porc — PRPPIP —, programme destiné à aider les producteurs de porcs confrontés à des conditions économiques difficiles. Durant la conception de ce programme et tout au long de sa mise en œuvre, l'ABC et ses banques membres avaient gardé des canaux de communication ouverts avec les représentants du gouvernement, les intervenants et nos clients. Nous avons parlé à nos clients de ce programme avant que le programme en soit complètement développé. Ces actions ont fait que les prêts accordés par les banques représentaient la moitié de l'ensemble des prêts dans le cadre du PRPPIP.

Ces initiatives dans le secteur agricole s'ajoutent à la collaboration des banques avec le gouvernement à d'autres chapitres tels que le PCE, le Programme de crédit aux entreprises. Nous espérons une poursuite de notre relation positive avec le gouvernement.

L'importance que nous accordons aux relations solides et durables est le thème principal qui sous-tend notre appui aux jeunes agriculteurs, à leur famille et à la communauté rurale ainsi que notre travail avec le gouvernement et les intervenants. Les services bancaires dépassent le simple acte d'accorder un prêt. Il s'agit de bâtir des relations et le secteur agricole en est le parfait exemple.

Les relations que nous entretenons avec le secteur agricole nous ont permis de guider nos clients à travers les hauts et les bas qui caractérisent ce secteur. Au cours des 10 dernières années, les agriculteurs ont dû faire face à l'ESB, à la grippe aviaire, à la sécheresse, aux inondations, au virus de la grippe H1N1 et à l'étiquetage du pays d'origine. Lorsque des événements inévitables ont lieu, nous travaillons avec les agriculteurs, et leur trouvons des solutions, adaptées à leur situation individuelle, qui soient viables et dans leur meilleur intérêt. Parfois, les banques doivent avoir des conversations franches avec leurs clients afin que ces derniers puissent prendre les bonnes décisions pour préserver les fonds d'exploitation de leur ferme. Le travail qu'accomplit l'industrie bancaire à ce chapitre témoigne de l'importance qu'elle accorde au secteur agricole et de notre intérêt à contribuer à sa viabilité à long terme.

À ce niveau, je vous réfère à une enquête sur les PME que l'ABC a menée lorsque la crise financière battait son plein. Parmi les PME qui ont fait des démarches auprès de leur banque au sujet de leurs besoins de crédits, 89 p. 100 ont indiqué que leur banque était prête à collaborer. Cette situation ne se serait pas produite en l'absence d'une relation client solide.

La clé des relations solides entre les banques et les agriculteurs est la compréhension des circonstances. Les banques emploient des agronomes et des universitaires ayant des connaissances du secteur agricole. Ces personnes sont des gestionnaires de compte et des spécialistes qui conseillent les agriculteurs sur des sujets tels que les prêts, les prévisions économiques, la planification et la gestion de la ferme dans son ensemble. Ces banquiers servent leurs clients au moyen d'outils non traditionnels et de technologies nouvelles. Ils se rendent eux-mêmes à la ferme de leurs clients, ordinateur portatif en main, pour passer plus de temps dans l'environnement de travail et l'environnement familial de l'agriculteur. En outre, les banques ont prévu des ressources éducatives pour ces employés, grâce à des programmes comme ce qui est offert par le Olds College Bankers School. Ces gestionnaires de compte et spécialistes souvent se retrouvent dans des postes spécifiques au crédit agricole et à l'évaluation des risques agricoles.

En bref, les banquiers vivent et travaillent dans les communautés rurales et possèdent les compétences nécessaires pour soutenir leurs clients agriculteurs. Ils mettent à la fois leurs ressources professionnelles et leur temps personnel au service des associations, des clubs et des événements agricoles dans la collectivité. Nous avons beaucoup à gagner dans la réussite des agriculteurs et des communautés rurales.

● (1540)

Je vous remercie de cette opportunité de vous rencontrer au sujet de votre étude. J'ai gardé courtes mes remarques afin de laisser le temps à nos membres de donner le détail au sujet des enjeux que j'ai mentionnés et des initiatives spécifiques au secteur agricole, plus particulièrement aux jeunes agriculteurs.

Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Wrobel.

M. Easter va ouvrir la période des questions, pour sept minutes.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être venus.

Je suppose que réussir à faire entrer des jeunes dans le secteur assure la rentabilité de l'exploitation agricole. C'est la clé. Un élément à ce sujet — c'est ce qu'on entend toujours dire —, c'est qu'il faut être compétitif. C'est vrai, bien sûr, mais notre problème semble être au Canada que nous n'avons pas de politique compétitive. L'an dernier, au plus profond de la pire crise qu'a connue l'industrie du porc dans toute l'histoire canadienne, avec le secteur du boeuf pas loin derrière, avec toutes sortes de difficultés dans le secteur de la pomme de terre, le gouvernement a payé près de 900 millions de dollars de moins au titre des programmes de sécurité du revenu.

J'aimerais avoir des précisions sur vos discussions avec le gouvernement, surtout en ce qui concerne le programme du porc et le programme du boeuf. Nous entendons continuellement les agriculteurs dire que ce qu'ils attendent d'Agri-stabilité, c'est un changement du mécanisme de déclenchement et l'élimination du test de viabilité — autrement dit, une formule différente que celle consistant à prendre l'année la plus basse et l'année la plus élevée pour faire ensuite la moyenne de la différence —, ce qui empêche environ les deux tiers des agriculteurs de l'Ontario d'avoir accès au programme dans l'industrie du boeuf.

Deuxièmement, ils ont recommandé au gouvernement de modifier les marges de référence pour permettre de faire un paiement, parce que l'argent du programme de sécurité versé par le gouvernement représentait, comme je l'ai dit, 900 millions de dollars de moins que l'an dernier, année où le total avait déjà été inférieur à l'année

précédente. Or, il s'agit là d'argent qui aurait été conforme aux accords commerciaux et qui aurait pu aller dans les poches des agriculteurs pour les aider.

Le gouvernement a-t-il discuté de ces propositions avec vous? Elles viennent du secteur du porc et du boeuf.

M. Marion Wrobel: Notre priorité, depuis un an ou deux, par exemple, a été la conception et la mise en œuvre de la LCPA, ainsi que la conception et la mise en œuvre du PRPIP. Nous sommes en train de mettre de sur pied les comptes Agri-investissement. Voilà sur quoi ont porté nos discussions avec les fonctionnaires.

Monsieur le président, en ce qui concerne les questions soulevées par M. Easter, je dois dire que notre travail avec le gouvernement consiste à nous assurer que les politiques et programmes qu'il adopte sont le plus efficaces possible. C'est ce que nous essayons de faire: en assurer l'efficacité et nous assurer que les objectifs des politiques sont atteints, dans la mesure où ces programmes nous concernent. S'il y a des éléments de ces programmes qui font qu'il leur est difficile d'être viables, nous en parlons au gouvernement mais, pour ce qui est de leur conception, elle relève strictement du gouvernement.

Je ne sais pas si mes membres ont quelque chose à ajouter à ce sujet.

● (1545)

L'hon. Wayne Easter: Très bien. Je comprends votre position. Je tiens simplement à dire que, si le gouvernement avait utilisé les programmes de sécurité du revenu au lieu de camper sur sa position, s'il avait fait appel au programme de sécurité du revenu, s'il les avait effectivement conçus — tout en respectant les règles — pour passer de 900 millions de dollars à quelque chose comme 1,230 milliard, je pense que cela aurait sensiblement amélioré le bilan des agriculteurs à la fois dans l'industrie du porc et dans celle du boeuf. Alors, certains de ces agriculteurs auraient peut-être...

Si je comprends bien le programme PRPIP, d'après mes discussions avec les éleveurs de porcs, lorsqu'ils vont vous voir, bon nombre d'entre eux ne satisfont pas au critère de viabilité de leur exploitation, lequel est différent du critère de viabilité d'Agri-stabilité. Quoi qu'il en soit, leurs exploitations ne sont pas jugées viables. Alors que, l'année précédente, un élevage de porcs aurait pu être estimé valoir 800 000 \$, maintenant, dans le système bancaire, vous lui attribuez une valeur considérablement moindre.

L'une des plaintes que nous entendons — et vous pouvez répondre à ça — au sujet de la performance des banques avec le PRPIP est que vous avez sensiblement rehaussé le taux d'intérêt. Certains me disent que ça peut aller jusqu'à 5 p. 100 et 6 p. 100 au-dessus du taux normal — taux préférentiel plus 5 p. 100 ou 6 p. 100.

Est-ce la réalité ou nous a-t-on raconté des histoires?

M. Marion Wrobel: Je vais laisser à ceux de mes membres qui le souhaitent le soin de vous répondre.

Je me contente de vous communiquer une statistique. Sur toutes les demandes reçues par mes membres au titre du PRPIP, il y a eu un total de sept refus, ce qui est très peu.

En ce qui concerne le taux d'intérêt, je demande à l'un de mes membres de vous répondre.

David?

Le président: Pour ne pas perdre de temps, chaque représentant de banque peut-il simplement répondre par oui ou par non à la question?

Une voix: Certainement. Quelle était la question?

L'hon. Wayne Easter: La question portait sur la préoccupation de...

Je vais utiliser le reste de mon temps et je vous donnerai ensuite la question.

Je tiens juste à vous adresser un compliment dans un domaine. Mon bureau a traité avec énormément d'agriculteurs en détresse financière, certains étant même en liquidation. Quand le moment arrive de négocier une entente avec une série de prêteurs, les banques sont toujours prêtes à négocier mais, avec Financement agricole, c'est quasiment impossible. C'est quasiment impossible de passer une entente avec Financement agricole parce qu'il ne veut pas réduire le principal, alors que les banques sont prêtes à le faire.

Je tiens à vous en féliciter et, en même temps, je vais vous interroger sur Financement agricole, qui est censé être un prêteur de dernier recours. Ce que disent les banquiers, c'est que cet organisme se fonde plus sur la capacité de remboursement des prêts et n'accorde plus de prêts à haut risque comme autrefois. Le fardeau retombe donc en grande mesure sur vous. Je le vois dans les cas dont je suis saisi. Je vous félicite donc à cet égard.

La question, pour répondre par un oui ou un non comme l'a demandé Larry, concerne le PRPPIP. Nous avons des agriculteurs qui nous disent que, quand ils vont à la banque, alors que le taux d'intérêt pouvait être auparavant le taux préférentiel plus 2 p. 100, on leur dit qu'on est prêt à leur prêter l'argent mais que ce sera alors au taux préférentiel plus 6 p. 100, au taux préférentiel plus 5 p. 100.

M. David Rinneard (directeur national, Agriculture, BMO Banque de Montréal, Association des banquiers canadiens): Ma réponse est que nous n'avons pas, à ma connaissance, appliqué de politique de ce genre. Notre tarification pour le PRPPIP a constamment été environ le taux préférentiel plus 2 p. 100 à 4 p. 100, je crois.

L'hon. Wayne Easter: Darryl.

M. Darryl Worsley (directeur, Banques d'affaires du segment Agriculture, CIBC, Association des banquiers canadiens): Non. C'est fixé en fonction du client, cas par cas, et ce n'est pas de cet ordre.

Mme Gwen Paddock (directeur national, Agriculture et agroalimentaire, RBC Banque Royale du Canada, Association des banquiers canadiens): À la Banque royale, nous n'avons pas de taux spécifique ou différent pour les prêts du PRPPIP. Ils sont tarifés conformément au reste de notre portefeuille agricole.

[Français]

M. Bertrand Montel (conseiller principal, Secteur agricole et agroalimentaire, Banque Nationale du Canada, Association des banquiers canadiens): À la Banque Nationale, il n'y a pas de politique spécifique sur les taux d'intérêt basés sur la grille de tarification habituelle portant sur le risque causé par chaque client.

[Traduction]

M. Jon Curran (directeur, Produits de crédit agricoles, TD Canada Trust, Association des banquiers canadiens): À la Banque TD, ils sont tous tarifés entre le préférentiel plus 2 p. 100 et le préférentiel plus 3 p. 100.

• (1550)

M. Bob Funk (vice-président et directeur, Agriculture, Banque Scotia, Association des banquiers canadiens): Je me fais l'écho de mes collègues. Nous n'en avons aucun qui soit tarifé à 5 p. 100 de plus que ce qu'il était auparavant.

Le président: Votre temps de parole est écoulé, Wayne.

Madame Bonsant, vous avez sept minutes.

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): Étant donné ce qui se passe au sein de ce gouvernement, il va y avoir une nouvelle loi sur les taux hypothécaires à compter de lundi. Les gens vont devoir faire une mise de fonds de 20 p. 100 lors de l'achat d'une propriété. Comment allez-vous jongler avec cela compte tenu que certaines fermes valent 1,2 ou 1,5 million de dollars? Allez-vous également exiger 20 p. 00 dans ces cas ou serez-vous plus flexibles?

De jeunes agriculteurs qui sont venus témoigner ici en décembre dernier nous ont dit qu'en tant que débutants dans le métier, ils avaient besoin de capital pour lancer leur entreprise. Quelle va être votre nouvelle politique concernant la mise de fonds de 20 p. 100 dans le cas des jeunes gens qui veulent se lancer en agriculture?

M. Bertrand Montel: Je vais peut-être commencé sur cette question-là. S'il s'agit de quelqu'un qui veut se lancer en agriculture sans d'autre appui, il y a des règles que nous suivons. On travaille souvent très en amont avec les jeunes agriculteurs afin de les aider à bâtir leur structure de financement. Notre portefeuille est essentiellement au Québec où plusieurs avenues permettent de construire des structures de financement grâce auxquelles des jeunes peuvent se lancer en affaires. Il reste que dans certains cas, le coût du capital est très élevé et les liquidités manquent pour fournir cet apport. En revanche, un certain nombre de programmes publics mis en œuvre par des coopératives peuvent aider les jeunes agriculteurs à démarrer leur entreprise.

Quand c'est dans le cadre d'un transfert de ferme avec les parents, il est possible d'utiliser la valeur nette existante pour permettre l'installation.

Mme France Bonsant: Plus tôt, M. Easter a posé une question à savoir quel était le taux préférentiel auquel vous prêtiez aux agriculteurs. Vous avez répondu qu'il était fixé au taux préférentiel plus 2 p. 100. Vous avez ajouté que cela dépendait des cas, selon que la ferme soit rentable ou non. Dernièrement, il n'y a pas beaucoup de fermes du Québec qui sont rentables, que ce soit des fermes porcines ou autres. On n'a qu'à voir ce qui est arrivé lorsque la maladie de la vache folle s'est répandue. Le Canada a été pénalisé à cause d'une vache qui se trouvait en Alberta.

Selon moi, vous êtes le seul qui avez dit la vérité. Est-ce vraiment du cas par cas? Si c'est le cas d'une ferme porcine, c'est le taux préférentiel plus 5, 6, 7 ou 8 p. 100. S'il s'agit d'une ferme rentable, parce qu'elle est en fonction depuis quatre ou cinq générations, c'est le taux préférentiel plus 2 p. 100.

J'aimerais savoir ce qui se passe réellement au sujet des prêts aux agriculteurs.

M. Bertrand Montel: Je répondrai brièvement. Tous les prêteurs en agriculture sont conscients qu'il y a des cycles. La plupart tiennent compte de l'historique. On se base rarement sur une seule année pour savoir si c'est rentable ou non. On connaît le secteur, on est des professionnels dans ce secteur, on connaît les cycles et on prend cela en considération.

Pour ce qui est des jeunes agriculteurs, quand ils se lancent dans un projet, on prend en considération la qualité du projet qui va être mis en œuvre. La tarification est vraiment basée sur l'évaluation de ce risque. Elle tient aussi compte de la qualité des actifs qui sont aussi offerts en garantie. On a une approche globale du risque, à la fois le risque de défaut et le risque de pertes en cas de défaut.

Mme France Bonsant: Je trouve ça un peu bizarre. Mon comté est constitué à 60 p. 100 d'agriculteurs. J'ai entendu parler d'agriculteurs qui voulaient se suicider en sautant du haut de leur silo en raison de la gourmandise des banques. Alors, lorsque la ferme est là depuis plusieurs générations, j'ai de la difficulté à penser que vous regardiez l'historique et qu'à la troisième ou la quatrième génération, alors que ça va un peu mal à cause des changements climatiques, vous ayez un grand cœur. Car les banques ne sont pas des organismes sans but lucratif. Elles sont là pour faire de l'argent.

Quelle est la moyenne du taux de prêts des banques? Est-ce 7, 8 ou 10 p. 100? Il faut travailler dans une banque pour comprendre ce qui se passe. Vous avez des prêts à taux fixe ou à taux variable, des prêts à taux fixe convertis en prêts à taux variable à l'échéance et des taux garantis jusqu'à 45 jours. La personne est là pour faire de l'agriculture et non pas pour essayer de comprendre le chinois bancaire.

Je veux savoir ce que vous pouvez faire pour aider ces gens qui travaillent en agriculture. On parle beaucoup de souveraineté alimentaire, de changements climatiques et de gaz à effet de serre. Il faut absolument garder nos agriculteurs chez nous. Je ne veux pas faire venir du poulet de Chine. Quelle est votre vision future pour aider les agriculteurs quant au taux et à la gestion?

• (1555)

M. Bertrand Montel: Je répondrai brièvement. La première chose, c'est qu'au Québec les banques représentent environ 35 p. 100 du financement agricole, 50 p. 100 appartient aux caisses populaires et environ 15 p. 100 appartient à Financement agricole Canada. On n'est donc pas les seuls à prêter aux agriculteurs.

De plus, pour vous donner une indication, le taux moyen sur notre portefeuille agricole est en-dessous du *prime* plus trois.

Mme France Bonsant: Le *prime*, c'est le taux préférentiel plus trois?

M. Bertrand Montel: Le taux moyen sur notre portefeuille.

Mme France Bonsant: Mon collègue est agriculteur.

[Traduction]

Le président: Vous avez 30 secondes.

[Français]

Mme France Bonsant: Lui, il est agriculteur, mais je ne le suis pas.

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Dernièrement, des reportages ont été faits au sujet de *holdings* chinois qui viennent au Québec et au Canada pour s'approprier des terres. En tant que banquier, quelle a été votre réaction lorsque vous avez vu ces reportages?

M. Bertrand Montel: Premièrement, on a été très surpris parce qu'on en n'avait pas entendu parler sur-le-champ. Par la suite, il s'est avéré que pour ce cas spécifique, il pourrait s'agir d'une fraude immobilière puisque les vérifications qui ont été faites par les parties concernées dans les transactions ont abouti à une incertitude. On doute que le partenaire chinois soit vraiment un investisseur chinois. La question est de savoir si des investisseurs externes à l'agriculture vont investir dans des terres agricoles au Québec et au Canada. C'est probable. Il existe déjà des fonds d'investissements qui l'ont fait.

M. Claude Guimond: Quelle est votre position à cet égard?

[Traduction]

Le président: Votre temps de parole est...

[Français]

M. Claude Guimond: Voyez-vous ça d'un bon ou d'un mauvais œil?

M. Bertrand Montel: Cela dépend assurément des partenaires et de leurs intentions par rapport à la question du financement de l'agriculture.

[Traduction]

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de M. Atamanenko, pour sept minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci beaucoup d'être venus devant le comité.

Vous avez dit, M. Montell, que les banques représentent approximativement 35 p. 100 des prêts consentis au Québec, les caisses de crédit, 50 p. 100, et Financement agricole Canada, 15 p. 100. J'aimerais savoir si ces proportions sont sensiblement les mêmes dans les autres provinces.

M. Marion Wrobel: Sur le plan national, c'est environ 38 p. 100 pour les banques.

M. Alex Atamanenko: Savez-vous quelle est la part des caisses de crédit?

M. Marion Wrobel: Financement agricole Canada a environ 24 p. 100 ou 25 p. 100 et les caisses de crédit, les caisses populaires, le reste. C'est pour l'ensemble du pays.

M. Alex Atamanenko: Bien. Je me demandais simplement ce qu'il en était parce que je n'en étais pas sûr.

Ma deuxième question porte sur des données de Statistique Canada montrant que la dette agricole s'élevait en tout à 59,1 milliards de dollars en 2008, soit 5,9 p. 100 de plus qu'en 2007. Cet accroissement de la dette signifie-t-il qu'il est plus difficile aux jeunes agriculteurs d'obtenir du crédit, même s'il y a des programmes de crédit en existence? Les temps sont difficiles pour beaucoup d'agriculteurs. Il est très difficile, comme on nous l'a dit lors de nos déplacements, aux jeunes agriculteurs d'entrer dans ce secteur. Cela rend-il la chose encore plus difficile? Offrez-vous quelque chose de spécial aux jeunes agriculteurs par rapport aux gens des villes? Y a-t-il quelque chose qui encourage les agriculteurs à rester dans le secteur et à maintenir nos collectivités rurales en vie?

C'est juste une question ouverte.

• (1600)

M. Jon Curran: Je n'ai pas de problème à répondre à cette question.

Je ne pense pas que le montant de la dette du secteur ait une incidence sur la disponibilité du crédit en ce moment. Le crédit est certainement disponible lorsque la situation le justifie. Comme nous l'avons dit, nous évaluons les demandes de crédit au cas par cas. Si l'individu, qu'il s'agisse d'un agriculteur existant ou d'un nouvel agriculteur, vient nous voir pour obtenir du crédit, nous examinons son projet commercial.

Il est vrai qu'il existe des programmes. Par exemple, la LCPA prévoit une valeur de prêt plus élevée et minimise le comptant à verser. Elle n'exige que 10 p. 100 de comptant pour les nouveaux agriculteurs, ce qui est un excellent moyen pour les nouveaux agriculteurs d'entrer dans la partie.

Chaque cas est évalué individuellement et je ne pense pas que les 50 milliards de dollars réduisent la disponibilité du crédit pour les nouveaux agriculteurs en ce moment.

M. Alex Atamanenko: Quelqu'un d'autre souhaite intervenir à ce sujet?

Mme Gwen Paddock: Je dirais que ce que nous pouvons offrir aux jeunes agriculteurs, dans bien des cas, ce sont des conseils sur les affaires et les finances. C'est crucial pour établir une exploitation commercialement viable et pour les aider à atteindre leurs objectifs à long terme. Je pense que c'est essentiel.

Donc, quand vous demandez s'il y a des programmes différents ou des critères différents pour nos jeunes agriculteurs par rapport aux agriculteurs chevronnés, la réponse est non, dans la mesure où, lorsque nous évaluons le crédit, il faut que l'exploitation soit viable. Nous ne rendrions service à personne en accordant du crédit à une exploitation n'ayant pas une chance élevée de succès.

Là où nous faisons réellement un bon travail dans notre rôle de prêteurs, je crois, c'est lorsque nous discutons avec ces emprunteurs pour préciser leurs objectifs et les aider à prendre certaines des décisions qui les aideront à mettre sur pied une exploitation qui a une chance élevée de réussite.

M. Alex Atamanenko: L'autre question qui est reliée concerne le programme Financement agricole Canada pour les jeunes agriculteurs appelé le prêt accélérateur, pour lequel on n'exige apparemment aucun versement comptant. Les banques offrent-elles quelque chose de semblable aux jeunes agriculteurs?

Mme Gwen Paddock: Je serais franche, je ne conseillerais pas à un jeune agriculteur d'avoir recours aux prêts sans versement comptant car je pense, considérant les cycles de l'agriculture et les fluctuations des cours agricoles, qu'il est indispensable d'avoir un certain capital pour pouvoir résister aux crises et lors que les choses ne vont pas comme prévu. Je pense que notre approche consiste plus à dispenser de bons conseils sur une capitalisation adéquate de l'exploitation afin que les gens ne s'endettent pas à un point tel qu'il leur est impossible de résister aux crises.

M. David Rinneard: Les banques offrent également d'autres produits pour faciliter l'entrée des jeunes agriculteurs dans le secteur. Comme l'a dit Marion dans sa déclaration liminaire, le programme de la LCPA est le plus évident et il est maintenant disponible pour les nouveaux entrants, les jeunes qui veulent faire de l'agriculture. D'autres améliorations ont certainement été d'un niveau plus élevé ou d'un seuil plus élevé que le programme tolère actuellement... et c'est maintenant admissible pour l'achat de terres.

En outre, les banques sont également prêtes à se pencher sur la succession des parents, par le truchement d'initiatives de financement par le vendeur, où une partie du capital que ma collègue a dit être crucial pour la viabilité future d'une entreprise peut provenir d'un parent ou d'un membre de la famille qui est en mesure de le fournir, tout en obtenant en même temps du crédit bancaire.

M. Alex Atamanenko: Dans le même contexte, il y a le fait que nous avons tous lu quelque part, ou vu ou entendu raconter, des cas de banques impitoyables envers les personnes endettées, et des cas de forclusion. J'ai personnellement discuté avec une femme qui avait eu une très mauvaise expérience avec une banque impitoyable, mais ce n'était pas une agricultrice.

Dans le secteur du porc ou dans le secteur du bétail, par exemple, pour les agriculteurs qui sont déjà endettés, pas ceux qui entrent dans le secteur mais ceux qui essaient de se battre et qui ne sont peut-être pas admissibles à une assistance du gouvernement, pour quelque raison que ce soit, y a-t-il des possibilités? Je sais que c'est juste une question générale, mais y a-t-il une évaluation au cas par cas, peut-être pour leur accorder un peu plus de temps?

J'ai l'impression que la position des banques est tout simplement: « Si vous ne payez pas immédiatement, c'est fini ». Je me demande donc seulement, puisqu'il y a des difficultés dans le secteur agricole, s'il y a des mécanismes dans les différentes banques pour aider les gens à traverser cette crise jusqu'à l'année prochaine, à peu près.

● (1605)

M. Marion Wrobel: Je demanderai à l'un de mes membres de vous répondre mais je tiens d'abord à faire une remarque. Avant l'entrée en vigueur du PRPPIP, les banques avaient commencé à identifier les éleveurs de porcs qui avaient besoin de restructurer leurs prêts. Elles avaient lancé ce processus avant même que le gouvernement annonce son intention de créer un PRPPIP. Donc, à certains égards, le PRPPIP représentait un complément à ce qui se faisait déjà.

Peut-être puis-je demander à Bob de vous répondre?

M. Bob Funk: Je pense que David s'était penché là-dessus.

M. David Rinneard: Honnêtement, je pense que notre bilan est excellent. Évidemment, la crise de l'ESB en a été un excellent exemple et a démontré notre volonté et notre compréhension des difficultés qui peuvent intervenir à l'occasion dans l'espace agricole.

Lors de la crise de l'ESB, notre Banque de Montréal a explicitement lancé un programme qui a duré près de deux ans et qui comprenait des choses telles que le report du principal, la réduction du taux d'intérêt et des concessions sur les frais. Nous avons employé tous ces outils pour faciliter cette continuité des producteurs pendant que la résolution était envisagée par des moyens politiques ou autres.

Je pense que nous avons un bilan fantastique dans l'arène agricole.

Le président: Bien. Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Shipley, pour sept minutes.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

Il est rare de voir autant de banquiers au même endroit et j'ai donc hâte d'entendre toutes vos réponses. Les remarques que nous formulons ici au sujet des jeunes agriculteurs sont tellement importantes.

Je lis votre déclaration liminaire, monsieur Wrobel, et je me dis qu'elle est vraiment extraordinaire. Vous dites que le secteur bancaire estime que les jeunes agriculteurs sont « importants » et que vous percevez un « renouveau de l'intérêt manifesté par les jeunes générations envers l'agriculture », dont les membres, dites-vous, se caractérisent par « leur intelligence et leur détermination ».

Je pense qu'il s'agit là d'une image et d'une description incroyables et claires de ce que je vois, non seulement dans ma propre région, qui est une région agricole de Lambton—Kent—Middlesex en Ontario, mais il y a de jeunes agriculteurs qui se lancent à une époque très difficile. C'est difficile parfois à cause des marchés, ça ne fait aucun doute, et difficile aussi, je pense, parce que nous avons des prix des terres qui augmentent, des loyers qui augmentent, des prix incroyables. J'ai été agriculteur et, quand je vois ce que coûtent les machines aujourd'hui...

Ils ont besoin de voir plus large du point de vue de la manière dont ils vendent. Ce ne sont pas seulement des agriculteurs qui se lèvent pour faire leur travail, ils deviennent des spécialistes de la commercialisation. En fait, c'est même plus que de la commercialisation, ce sont quasiment des conseillers en denrées, avec une intégration de jeunes agriculteurs autour d'eux. Ce sont des jeunes tout simplement incroyables.

Vous avez dit aussi qu'ils doivent « reconnaître la nouvelle réalité » et « les risques internationaux ». Est-ce de votre part la reconnaissance que, lorsqu'ils viennent vous parler, soit avec leur soutien... Et ça pourrait être un parent car, généralement, ce sont souvent des successions. Je pense que les remarques que j'ai formulées plus tôt indiquent qu'il doit y avoir, pour quelqu'un qui veut entrer dans l'agriculture, pour établir une exploitation valant plusieurs millions de dollars, plus qu'une foudrue et vraiment un amour profond de l'activité.

Pouvez-vous donc m'aider avec ça? Sont-ils vraiment conscients de ces nouveaux risques auxquels ils s'exposent?

M. Marion Wrobel: Je vais demander à ma collègue — la banque qui fait la reconnaissance.

Mme Gwen Paddock: D'accord, je vais répondre.

Nous parlons beaucoup des produits de crédit offerts par les banques mais il y a en réalité toute une foule d'autres produits et services. Quand nous avons une conversation, dépendant de la denrée que produit l'individu, ça pourrait porter sur les taux de change aussi bien que sur les accords commerciaux. Qu'il s'agisse de lettres de crédit ou de collections documentaires, toute cette discussion est devenue beaucoup plus complexe parce qu'il s'agit d'un marché mondial. Un exemple très bref : le nuage de cendres qui a bloqué l'importation de roses du Kenya. Si vous voulez un exemple de la mondialisation de l'agriculture, celui-là est clair.

Donc, quand nous parlons d'offrir des conseils sur les affaires et sur les finances, c'est pour aider ces individus, qu'il s'agisse d'agriculteurs débutants ou d'agriculteurs chevronnés, à comprendre les risques qu'ils devront gérer dans leur exploitation.

• (1610)

M. Bev Shipley: Une brève question. Quand j'ai débuté, les prêts n'étaient pas toujours fondés sur de solides plans commerciaux. En fait, ils étaient surtout fondés sur le capital, ce qui était un faux méfait. Cela a changé. Ce sont maintenant des plans commerciaux viables.

Est-ce que c'est différent dans le secteur agricole que dans les autres industries qui s'adressent à vous pour essayer d'obtenir des fonds pour travailler ou pour faire des dépenses en immobilisations?

M. Bob Funk: Quand nous évaluons une demande de prêt d'une entreprise, quel que soit son secteur, nous appliquons les mêmes principes. Nous voulons que l'entreprise soit bien gérée. Nous voulons qu'elle ait les moyens de rembourser son prêt. Nous voulons également que la garantie qu'elle offre nous donne un filet de sécurité dans le cas peu probable où elle ferait faillite.

Autrement dit, nous faisons la même évaluation pour les demandes émanant de n'importe quel secteur, qu'il s'agisse de l'agriculture, de l'acier ou de l'automobile, par exemple. La différence est qu'il y a dans l'agriculture un bien qui n'existe pas dans les autres secteurs, la terre, laquelle prend progressivement de la valeur. Dans beaucoup d'autres secteurs, il y a des biens immobiliers qui se déprécient. Il y a donc toujours dans l'agriculture cette sorte de levier du bilan.

M. Bev Shipley: Comme c'est le même type d'évaluation, à part le fait qu'ils doivent avoir un plan d'affaires quand ils empruntent, il faut qu'ils soient capables de bien gérer leur exploitation, mais quel est le risque de défaillance en agriculture par rapport aux autres industries auxquels ils font concurrence? Y a-t-il une plus grande...

On ne cesse de dire que l'agriculture s'effondre et que, bientôt, plus personne ne cultivera. Nous savons qu'il y a des problèmes sectoriels mais je vous interroge du point de vue de la banque. Quelle est la proportion de défaillances en agriculture par rapport aux autres industries?

M. Bob Funk: Dans nos banques, le taux de défaillance des prêts agricoles n'est pas plus élevé que celui des prêts commerciaux. En fait, il est généralement plus bas.

[Français]

M. Bertrand Montel: Je dirais aussi que le taux de défaut est nettement inférieur dans ce domaine.

[Traduction]

M. Bev Shipley: Bien.

J'aborde maintenant la question suivante qui concerne l'aspect vraiment crucial de ce dont nous parlons au sujet des agriculteurs débutants, la succession. Vous en avez parlé dans votre déclaration liminaire.

L'une des choses toujours cruciales en agriculture, je crois, est que chaque génération veut laisser la place à la suivante. La planification de la succession est donc un élément déterminant du succès ou de l'échec de l'exploitation.

En ce qui concerne l'exemption pour gains en capital, elle est actuellement de 750 000 \$ et, avec le paiement anticipé pour le financement qui est offert aux agriculteurs débutants, je me demande si vous pensez que c'est un outil efficace? Est-il utilisé? En tenez-vous compte dans vos discussions sur la planification de succession?

M. Darryl Worsley: Oui, très certainement. Nous entretenons un dialogue continu avec nos clients et avec leurs enfants — les successeurs — pour examiner toutes les répercussions du point de vue fiscal. Nous discutons aussi de questions plus immatérielles concernant la transition. Par exemple, les successeurs possèdent-ils les connaissances voulues pour assurer la viabilité future de l'exploitation?

Nous travaillons donc avec nos clients agriculteurs pour nous assurer qu'ils se posent eux-mêmes ces questions. Nous les mettons également en relation non seulement avec des gens de nos propres organismes, comme l'a dit Gwen, mais aussi avec des gens de l'extérieur pouvant les aider à répondre à ces questions.

M. Bev Shipley: Je pense que mon temps parole est écoulé.

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de M. Eyking, pour cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Je remercie les témoins de leur présence. J'ai deux questions à poser. Je vais les poser l'une après l'autre et chaque témoin pourra ensuite répondre.

Nous parlons souvent des agriculteurs et des biens agricoles. Quand on parle de biens agricoles, il s'agit en réalité des biens de la société, si on songe à leur importance. Ils produisent notre alimentation, ce qui est vital. Les agriculteurs sont les gardiens de la majeure partie de notre masse territoriale. Sur le plan environnemental, ils donnent des crédits de carbone et des choses comme ça. Ils jouent un rôle très important dans notre société.

Les gouvernements et vos établissements devraient-ils les traiter, ainsi que d'autres industries, de manière différente?

Deuxièmement, comment vos établissements financiers voient-ils l'avenir, dans les 10 prochaines années, du point de vue de votre portefeuille total de prêts? Pensez-vous que l'agriculture va monter ou baisser en tant que pourcentage du capital que vous donnez à l'agriculture par rapport aux autres industries auxquelles vous prêtez de l'argent? Pensez-vous que l'agriculture aura un pourcentage plus élevé ou moins élevé dans les 10 prochaines années, et pourquoi?

•(1615)

M. Marion Wrobel: Posez-vous cette question à chaque banquier?

L'hon. Mark Eyking: Oui, bien sûr. Je pense que j'ai quatre minutes et demie et chacun d'entre vous peut donc prendre 30 secondes pour me répondre.

M. Marion Wrobel: C'est Bob qui va commencer.

M. Bob Funk: En réponse à votre première question, qui est de savoir si le gouvernement devrait traiter différemment les agriculteurs et d'autres industries, c'est évidemment le gouvernement qui peut décider comment traiter une industrie et appuyer sa décision avec un réseau de politiques, comme il l'entend. Si on se place du point de vue commercial pour comparer l'agriculteur à n'importe quel autre entrepreneur, nous savons bien que le marché sur lequel il sera présent sera un marché international. Nous devons donc nous demander si la structure qu'il est en train de bâtir sera économiquement viable.

Essentiellement, à moins que le gouvernement dise qu'il s'agit d'un secteur spécial qu'il veut appuyer et traiter d'une manière spéciale avec des prêts spéciaux et des garanties spéciales et n'importe quoi d'autre de spécial, je dirais que nous devons travailler avec nos clients afin de pouvoir les aider à être internationalement concurrentiels.

En ce qui concerne votre deuxième question, qui est de savoir si le pourcentage de capital de l'agriculture va augmenter ou changer, si j'avais une boule de cristal, je ne serais probablement pas ici. Je serais en train de conseiller quelqu'un et de me faire payer très cher.

L'hon. Mark Eyking: Mais vous devez bien avoir un sentiment. Après tout, vous savez bien si l'industrie pétrolière ou l'industrie automobile va prendre plus de crédits. Vous connaissez vos industries et vous avez donc un peu de...

M. Bob Funk: Ce que nous savons, c'est qu'il y a un transfert intergénérationnel important qui doit se produire en agriculture, et il faudra le financer. Dans cette mesure, je pense que c'est peut-être un peu une anomalie comme industrie. Pour les 10 ou 15 prochaines années, je pense qu'il y aura une demande importante de crédit agricole de longue durée.

M. Jon Curran: En ce qui concerne la TD, je réponds comme Bob à la première question : c'est vous qui fixez les politiques publiques. Nous savons qu'il y a certaines nuances en agriculture qui doivent être prises en compte différemment. C'est d'ailleurs pourquoi nous avons une équipe de vente spécialisée et des services spécialisés qui traitent uniquement avec les agriculteurs. Nous avons

constaté qu'il est utile d'avoir ces conversations à la fois avec les agriculteurs existants et avec les nouveaux agriculteurs.

Cela dit, est-ce que l'agriculture prendra plus de place dans notre portefeuille? Moi aussi, j'aimerais bien avoir une boule de cristal. En fin de compte, il est clair que nous investissons pour plus de gens. Notre portefeuille grossit. J'ose espérer que cela continuera avec l'agriculture.

[Français]

M. Bertrand Montel: Pour ce qui est de notre vision sur la spécificité de l'agriculture, comme l'a dit la personne de la banque TD, l'agriculture est un secteur spécifique. On a une équipe spécialisée et des politiques spécifiques à l'agriculture.

Pour ce qui est de l'avenir de l'agriculture, je ne me prononcerai pas sur le volume total des dettes dans le secteur agricole, car cela dépend de l'avenir de la gestion de l'offre. Par contre, pour ce qui est du besoin de crédit et de services financiers, ces derniers continueront d'exister, de se diversifier et de s'accroître en termes de diversité de produits et de services.

[Traduction]

Mme Gwen Paddock: Songez à la récession que nous venons de traverser: l'une des raisons pour lesquelles les banques canadiennes s'en sont bien sorties et qu'elles ont pour stratégie d'avoir un portefeuille très diversifié. De ce fait, l'agriculture est vraiment un élément important pour diversifier notre portefeuille. Donc, du point de vue stratégique pour une grande banque, je pense qu'il continuera d'être dans notre intérêt de nous assurer que nous couvrons tous les secteurs.

Personnellement, dans mon rôle, mon mandat est d'élaborer une stratégie d'expansion de notre secteur agricole. Ce n'est pas important seulement à cause de l'impact sur les agriculteurs. Quand on pense à l'agriculture, c'est l'âme des collectivités rurales, ce qui est très important pour la banque car nous y avons beaucoup de succursales et d'employés. Nous pensons que c'est très important et nous allons maintenir et peut-être même accroître notre activité dans ce secteur.

•(1620)

M. David Rinneard: Pour être franc, nous traitons déjà l'agriculture différemment puisque nous tenons compte de ses nombreux aspects idiosyncratiques. Mes collègues ont déjà fait allusion à du personnel spécialisé, des produits spéciaux et des politiques spéciales pour le secteur, étant entendu qu'il y a un cash-flow annuel et beaucoup d'intensité de capital, et considérant l'importance de la production alimentaire.

Pour ce qui est de votre deuxième question, l'agriculture représente déjà pour ma banque le plus grand secteur de base. Si je continue à bien faire mon travail, ça continuera. La croissance que je prévois dans le secteur agricole, en tout cas de notre point de vue, sera proportionnelle à ses besoins.

L'hon. Mark Eyking: Une courte, monsieur le président?

Le président: Non, vous avez largement dépassé votre temps, mais je permets à M. Worsley de répondre s'il le souhaite.

M. Darryl Worsley: Merci, M. Miller.

La CIBC croit beaucoup dans ce secteur et dans son expansion avec le temps. Comme l'ont dit mes collègues, c'est un secteur tout à fait particulier et nous avons certainement des ressources spécialisées pour répondre à ses besoins particuliers dans les domaines que vous avez mentionnés, comme l'énergie renouvelable.

Le président: Merci.

Madame Paddock, comme je viens d'une communauté très rurale, j'ai beaucoup apprécié ce que vous avez dit au sujet du lien avec les communautés parce que leur survie dépend directement de l'agriculture.

Cela dit, monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, président.

Quand nous achetons des biens comme des terres, nous commençons à voir la réalité que ce que nous y cultivons ne couvre jamais le prix d'achat. Y a-t-il quelque chose que nous devrions faire en tant que gouvernement, ou quelque chose que vous faites dans votre secteur, pour tenir compte de ce scénario? Ce que je prévois pour beaucoup de régions du Canada — ça se voit plus en Saskatchewan, qui est entrée plus tard dans la partie que, disons, que l'Île-du-Prince-Édouard ou le Québec ou l'Ontario —, c'est que la valeur des terres devient si élevée qu'il est impossible à un jeune agriculteur de faire des paiements en cultivant ce qu'il veut cultiver ou en élevant du bétail.

Comment le comité peut-il réagir à cela comme question de politique publique, pour éviter ça? Quelqu'un a une opinion?

M. Marion Wrobel: Permettez-moi d'abord de faire une remarque sur les prêts bancaires au secteur agricole.

Je pensais l'avoir mentionné dans ma déclaration liminaire: nous sommes les plus gros prêteurs non hypothécaires du secteur. Les deux tiers de nos prêts, environ, concernent des marges de crédit pour du capital de roulement. Et cela n'est pas réellement fondé sur la valeur des propriétés mais sur l'exploitation réelle des fermes. Voilà pourquoi le crédit consenti par le secteur bancaire a augmenté parallèlement à la production du secteur agricole. Cela n'a pas été causé par les prix des propriétés ou des choses comme ça.

Pour ce qui est de votre question, je laisse mes collègues vous répondre.

M. Bob Funk: Je pense que le problème avec la valeur des propriétés est que, quand on exploite une entreprise agricole en expansion qui a déjà une opération centrale — autrement dit, pour faire une brève analogie, vous avez une société d'exploitation agricole qui va passer d'une génération à la suivante, vous allez faire venir les fils et les filles, les petits-fils et les petites-filles —, c'est plus facile d'acheter des biens supplémentaires et de payer le prix nécessaire pour obtenir des terres supplémentaires et des biens supplémentaires que ce serait si vous entriez de but en blanc dans l'activité agricole. Vous êtes la première génération, vous voulez démarrer, comment allez-vous faire? Le minimum requis pour avoir une exploitation agricole commerciale viable signifie que vous devez avoir un compte bancaire très bien garni pour faire face aux aléas et ne pas être surendetté.

Je pense que le vrai défi apparaîtra lorsqu'il y aura un transfert intergénérationnel en dehors de la famille et que la génération sortante ne sera pas en mesure de financer la nouvelle génération. C'est là que se situera le défi et c'est à ce moment-là que la pression sur la valeur des terres et sur les choses de ce genre devra se produire.

•(1625)

M. Randy Hoback: Mais nous voyons, même maintenant, dans différentes parties du Canada, un scénario où, parce que la valeur des propriétés a tellement augmenté, même les exploitants existants disent « Ça n'a plus de sens » et ont beaucoup de mal à survivre. Je pense que nous le constatons à l'Île-du-Prince-Édouard, par exemple, avec les producteurs de pommes de terre.

M. Easter m'a donné l'exemple d'un agriculteur qui a 1 million de dollars de dettes. Il n'arrivera jamais à cultiver assez de pommes de terre pour couvrir ça mais — je me demande comment — il a réussi à se mettre 1 million de dollars de dettes sur le dos.

Comment un jeune agriculteur entrant dans le secteur peut-il faire ça de manière à ne pas ruiner son père et le mettre sur la paille? Après tout, il n'a que sa ferme. C'est son REER. Mais si ce jeune type — son fils ou son voisin — vient lui acheter sa ferme mais ne peut pas en payer le juste prix, son père ne peut pas prendre sa retraite. Par contre, s'il paye le juste prix, il n'y aura aucun moyen pour le fils de faire les paiements.

M. Marion Wrobel: Monsieur le président, je pense qu'une manière de répondre à cette question consiste à dire qu'il est important pour les prêteurs du secteur d'être prudents et d'appliquer de saines pratiques commerciales. Comme je l'ai dit, les banques ont été reconnues internationalement pour leur gestion du risque et leur prudence. C'est l'approche que nous adoptons dans le secteur agricole mais c'est la même que nous appliquons dans les autres secteurs.

M. Randy Hoback: Cela dit, l'une de mes critiques est que, s'il n'y avait pas la LCPA, les garanties de prêts que vous obtenez, prêteriez-vous autant que vous le faites?

M. Marion Wrobel: Monsieur le président, je dois dire que plus de 95 p. 100 des prêts bancaires sont consentis en dehors des programmes gouvernementaux. C'est la réalité. Certes...

M. Randy Hoback: Donc, vous n'utilisez pas le programme de la LCPA?

M. Marion Wrobel: Nous utilisons la LCPA qui nous permet de faire des prêts que nous ne ferions pas si elle n'existait pas, parce qu'il y a cette garantie. Le PRPIP permet aux établissements d'accorder des prêts de restructuration qu'ils n'accorderaient peut-être pas autrement.

Mais, comme je l'ai dit tout à l'heure, mes membres avaient commencé à faire ces restructurations avant le PRPIP. Ils faisaient ça sans soutien gouvernemental. La grande majorité de nos prêts ne comporte aucune garantie gouvernementale. Ce sont des prêts commerciaux. Ils sont consentis en fonction des mêmes normes de prudence que nous appliquons à tous nos prêts. Nous considérons que le BSIF doit pouvoir examiner notre portefeuille et dire: « Vous faites bien. Vous avez la bonne quantité de capital et vous prenez le bon degré de risque. »

Bien que ces programmes gouvernementaux soient importants et qu'ils contribuent à faciliter les prêts additionnels à la marge — je sais que je me répète —, la grande majorité des prêts que nous accordons l'est en dehors des programmes de soutien du gouvernement et à des conditions commerciales.

Le président: Merci, monsieur Hoback.

Puis-je vous demander une précision, monsieur Wrobel? Vous avez parlé de 95 p. 100. Était-ce 95 p. 100 de vos comptes en agriculture?

M. Marion Wrobel: Oui, c'est le montant total des prêts.

Le président: C'était ce que je pensais mais je voulais le faire préciser. Merci.

M. Bev Shipley: C'est le montant total des prêts.

Le président: Mais c'est le montant total des prêts en agriculture.

M. Marion Wrobel: C'est le montant total des prêts consentis en agriculture sans garanties du gouvernement ou quoi que ce soit de ce genre.

Le président: Merci. Je pensais qu'il était important de le préciser. Monsieur Guimond, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Claude Guimond: Merci, monsieur le président.

Bonjour madame, messieurs.

Comme le disait ma collègue tout à l'heure, je suis agriculteur et producteur laitier. Je suis donc concerné par la gestion de l'offre. Depuis longtemps, j'ai une question à poser. Alors, devant pareille brochette de banquiers, je vais poser la question que j'ai en tête depuis une dizaine d'années.

Lors de négociations, par exemple le cycle de Doha, s'il fallait que le Canada perde la gestion de l'offre, quelle serait la conséquence pour des banques comme les vôtres, au plan économique et autres? Vous devez sûrement avoir réfléchi à cela et pensé à une stratégie.

Mme France Bonsant: C'est une bonne question, n'est-ce pas?

M. Bertrand Montel: C'est une question sur laquelle on se penche. Si on prend les données de Statistique Canada et qu'on enlève la valeur des quotas sur le bilan de l'industrie laitière, par exemple, il est clair qu'on élimine une grande partie de la valeur nette. Cela s'accompagnera aussi probablement d'une baisse du revenu.

Notre position est qu'il est impératif, si la décision doit être prise, de préparer un équilibre. Il faut se donner suffisamment de temps pour faire la transition parce que si cela se faisait du jour au lendemain, il est clair — et je crois que tout le monde va corroborer ma position — que cela aurait une incidence sévère sur le portefeuille des prêts agricoles à l'industrie laitière.

• (1630)

M. Claude Guimond: Il y a l'industrie laitière et aussi l'industrie des volailles.

C'est unanime? Vous pensez tous de cette façon?

[Traduction]

M. Bob Funk: Permettez-moi de vous donner mon avis.

Quand nous examinons nos politiques au sujet de la gestion de l'offre, nous examinons plusieurs choses. Quels sont les changements attendus? Dans quelle mesure l'OMC va-t-elle imposer des changements au système de gestion de l'offre? L'engagement à l'heure actuelle est très fort.

L'autre facteur est que, si et quand des changements sont apportés, il y aura une période d'introduction et un processus graduel, c'est-à-dire que les choses ne changeront pas totalement du jour au lendemain. Nous nous attendons donc à pouvoir travailler progressivement avec les changements qui pourraient être introduits. C'est comme ça que nous examinons notre politique à n'importe quel moment.

Nous réfléchissons à ce qui se passerait si tel ou tel changement était apporté et que nous avions cinq ou sept ans pour nous y adapter. Si nous pensions que cela devait être catastrophique pour l'industrie, ce serait beaucoup plus difficile pour nous avec les producteurs que si nous disions: « Donnez-nous simplement un peu de temps ». Bon nombre de ces exploitations auront déjà emprunté depuis un certain temps. Les changements n'entraîneraient pas d'interruption des rentrées de fonds des exploitations. Nous voudrions pouvoir évaluer

ce que seraient les conséquences sur la structure des coûts pour voir si la marge entre les revenus et les coûts pouvait être maintenue.

Voilà les analyses que nous faisons quand nous réfléchissons aux changements de politiques potentiels.

[Français]

M. Claude Guimond: Merci. C'est donc dire qu'il faut s'assurer que la gestion de l'offre demeure.

Comme je vous l'ai dit, je suis agriculteur et j'ai été engagé dans le syndicalisme agricole au Québec pendant 15 ans. Malheureusement, depuis un certain nombre d'années, avec la crise agricole qu'on a connue, il y a un haut taux de détresse, particulièrement au Québec au sein de la classe agricole. Il y a de plus en plus de suicides et de cas de détresse psychologique. Des groupes d'agriculteurs du Québec et même la société civile sont en train de faire le point et se disent que le modèle actuel a peut-être atteint ses limites. Quand je parle du modèle actuel, je parle de la mondialisation à outrance et du libre-marché. De plus en plus, on négocie la vente d'un hectolitre de lait comme on le ferait pour un téléviseur ou un divan. Il y en a plusieurs, au Québec, qui pensent que ça achève.

Pour pallier cette situation, on parle beaucoup d'un nouveau principe de souveraineté alimentaire au Québec. De votre côté — je comprends bien que ce n'est pas vous qui faites les politiques, mais je sais aussi que vous êtes un partenaire très important du monde agricole —, quelle est votre vision ou votre opinion par rapport à ce qu'on vit présentement en agriculture dans ce libre-marché à outrance et par rapport au nouveau principe de souveraineté alimentaire qui s'inscrit de plus en plus dans un droit à l'alimentation? Quel est votre avis sur ces questions?

[Traduction]

M. Marion Wrobel: Le secteur bancaire est un secteur qui fait des profits. Nous croyons à la libre concurrence. Certes, comme l'ont dit certains de mes membres, nous savons que l'agriculture est unique à certains égards. Il y a beaucoup plus de programmes gouvernementaux dans ce secteur, il y a aussi des préoccupations d'ordre social mais, généralement, nous oeuvrons sur un marché libre et nous pensons que les marchés libres ont tendance à bien fonctionner.

Si le gouvernement et le Parlement du Canada devaient décider que l'agriculture est très différente, notre rôle serait de fonctionner dans ce genre de nouvel environnement.

• (1635)

Le président: Merci.

Je donne la parole à M. Richards pour cinq minutes.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être venus participer au lancement de notre étude sur l'avenir de l'agriculture et des jeunes agriculteurs. Il est tout à fait pertinent que notre premier groupe de témoins soit composé de banquiers car, même si nous souhaitons que ce ne soit pas le cas, la relation de l'agriculteur avec le banquier est certainement une relation très importante.

Bien que j'estime que les banques devraient faire plus de leur côté en termes de relation avec l'agriculteur, je dois vous féliciter pour certains des efforts que vous déployez. Certaines des choses que j'ai entendues aujourd'hui montrent que vous essayez de faire en sorte que la relation avec l'agriculteur soit positive et solide. J'entends souvent des agriculteurs se plaindre des méchantes grandes banques mais, en contrepartie, ils ajoutent souvent que leur propre banquier, dans leur succursale locale, est une excellente personne qui comprend très bien l'agriculture. Il y a peut-être là une petite contradiction, d'une certaine manière, mais j'apprécie le travail que vous faites pour essayer de vous améliorer.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé du Olds College School for Bankers qui se trouve en fait dans ma circonscription. C'est même dans ma collectivité d'origine. Comme c'est l'une des meilleures écoles agricoles de tout le Canada, je peux dire que quiconque y fait ses études reçoit une bonne éducation qui lui sera précieuse plus tard et aura passé du temps avec certains de nos excellents futurs agriculteurs. Je vous félicite pour cela et de l'avoir mentionné.

Je vous adresse maintenant une question à tous et vous demande d'y répondre aussi brièvement que possible car nous avons peu de temps. C'est une question en trois parties, je pense.

Dans votre déclaration, vous avez dit que « la clé des relations solides entre les banques et les agriculteurs est la compréhension des circonstances ». Une chose m'intrigue. Vous occupez tous les postes de haut niveau dans vos établissements en termes de gestion des portefeuilles agricoles et j'aimerais connaître vos antécédents. Avez-vous eu une formation en agriculture? Êtes-vous nés sur une ferme? Avez-vous un diplôme? Quels sont vos antécédents particuliers en agriculture?

Deuxièmement, quel serait votre meilleur conseil à un jeune agriculteur? Vous traitez avec eux quand ils viennent dans vos banques pour se lancer dans l'agriculture. Quel serait le meilleur conseil que vous puissiez donner à un jeune agriculteur? Il est clair que la clé de l'avenir des exploitations agricoles est d'aider nos jeunes agriculteurs.

Voici la troisième partie de ma question. Quel programme particulier avez-vous qui a été spécialement conçu pour aider les jeunes agriculteurs à entrer dans le secteur, qu'il s'agisse de reprendre une ferme familiale ou de créer une nouvelle exploitation?

Je sais que je vous demande beaucoup de choses mais puis-je demander à chacun d'entre vous de répondre, aussi brièvement que possible?

M. Darryl Worsley: Personnellement, j'ai eu une formation en agriculture. J'ai un diplôme commercial en agriculture. Dans mon rôle, j'essaie de rencontrer régulièrement le plus grand nombre possible d'agriculteurs et de producteurs. Les gens de notre organisation qui travaillent dans l'agriculture ont certainement des antécédents similaires.

Pour ce qui est d'un conseil aux jeunes producteurs, je pense que la planification est probablement le terme le plus important de l'équation pour entrer dans le secteur. Mes collègues ont parlé aujourd'hui en termes de création proactive de bons plans d'affaires, d'une bonne planification, et d'une bonne compréhension du paysage international. Je pense que la planification est la clé pour les jeunes agriculteurs canadiens d'aujourd'hui.

En termes de programmes, comme je l'ai déjà dit, nous travaillons avec des agriculteurs de tout le pays dans le contexte de la transition des exploitations ou de la planification de la succession, et par le truchement de nos parrainages, comme le programme des Jeunes

agriculteurs d'élite avec la CIBC. Nous travaillons avec les jeunes agriculteurs pour les aider à acquérir la confiance nécessaire pour réussir.

● (1640)

M. David Rinneard: Je vous remercie de votre question

Premièrement, j'ai beaucoup travaillé dans une exploitation agricole après mes études secondaires et même pendant mes études supérieures en Alberta. Je suis entré dans le secteur bancaire à Medecine Hat puis, plus tard, à Olds. J'ai prononcé des allocutions dans votre collège, que je connais bien.

Pour ce qui est d'un conseil aux nouveaux entrants, je dirais qu'ils doivent être proactifs et préemptifs. Ils doivent s'assurer qu'ils ont les moyens nécessaires pour faire face aux problèmes avant qu'ils surgissent au lieu d'attendre qu'ils apparaissent et d'essayer d'y réagir.

Veillez m'excuser, je n'ai pas entendu la troisième partie de votre question.

M. Blake Richards: Je voulais savoir si vous avez un programme destiné à aider les jeunes agriculteurs à se lancer dans le secteur.

M. David Rinneard: Je sais que nous avons des représentants qui s'expriment dans les divers établissements qui enseignent l'agriculture aux jeunes candidats. En outre, nous participons au programme de la LCPA, qui est très bien adapté pour aider les aspirants agriculteurs. Finalement, nous faisons beaucoup d'efforts pour faciliter la succession dans l'espace agricole.

Mme Gwen Paddock: Je serai brève parce que nous avons beaucoup de choses à aborder.

Je suis née sur une exploitation de naissance de veaux du sud-ouest de l'Ontario et je suis passée par les clubs 4-H et les Junior Farmers. J'ai un diplôme d'agronome. Je travail dans le secteur bancaire agricole depuis 25 ans, je suis diplômée du Advanced Agricultural Leadership Program et j'ai été présidente de la Ontario Agri Business Association. J'ai donc le sang vert.

Une voix: Le vert John Deere?

Mme Gwen Paddock: Non, pas le vert John Deere.

Des voix: Oh!

Mme Gwen Paddock: Au sujet de votre deuxième question, mon conseil serait de traiter l'exploitation comme une entreprise. Il y a beaucoup de raisons de vouloir vivre sur une ferme, du point de vue du mode de vie, mais il s'agit avant tout d'une entreprise commerciale.

Troisièmement, en ce qui concerne les initiatives, nous parrainons une série de conférences sur l'agriculture. Cela nous permet d'amener des conférenciers de très haut niveau à s'adresser à des groupes, des conférenciers auxquels nos producteurs n'auraient normalement pas accès. L'un de ceux que nous employons souvent est David Kohl, qui est probablement l'agronome le plus célèbre en Amérique du Nord. Cette série de conférences serait donc le programme que je mentionnerais en réponse à votre question.

[Français]

M. Bertrand Montel: Pour ce qui est de mes diplômes obtenus en France, j'ai une maîtrise en production animale et un doctorat en gestion et économie agricoles.

Le conseil que je donnerais, pour répondre à ce qui a été dit plus tôt, c'est de prendre le temps de faire la planification du projet d'affaires.

Comme dernier élément, on a, au sein de la Banque Nationale, une équipe spécialisée d'agronomes pour aider les jeunes agriculteurs à préparer soit leur projet d'entrée en agriculture, soit le transfert d'une ferme. On a établi des offres spécifiques de services et de produits précisément pour cette clientèle.

[Traduction]

M. Jon Curran: J'ai passé une partie de ma jeunesse sur une ferme, lorsque j'étais au secondaire et à l'université. Je continue de me salir les mains en aidant mon père sur sa petite exploitation du comté de Grey. Je suis diplômé en agronomie de l'université de Guelph et, jusqu'à il y a deux ans, je prêtais de l'argent directement aux agriculteurs comme gérant de comptes dans ce secteur. J'ai donc beaucoup d'expérience directe du travail avec les producteurs, autant avec des agriculteurs existants qu'avec de nouveaux agriculteurs essayant d'entrer dans le secteur.

Mon meilleur conseil aux jeunes agriculteurs serait qu'ils parlent à beaucoup de gens, qu'ils obtiennent beaucoup d'opinions différentes, qu'ils dressent un bon plan d'affaires et qu'ils le soumettent à plusieurs personnes différentes. Il y a évidemment beaucoup de nuances dans ce secteur, aujourd'hui: il faut connaître les marchés internationaux, il faut connaître la production, il faut connaître la finance et, parfois, il faut connaître les ressources humaines. Ça fait beaucoup.

Pour ce qui est de ce que nous faisons à la TD pour aider les jeunes agriculteurs, nous sommes un commanditaire principal de la conférence de leadership des jeunes des clubs 4-H chaque année à la Royal Agricultural Winter Fair. Nous fournissons aussi 25 000 \$ par an de bourses à des jeunes étudiants qui envisagent de se lancer en agriculture au Canada.

M. Bob Funk: Je suis originaire de l'Ouest. Je suis né et j'ai grandi au Manitoba sur une ferme d'élevage de boeuf et de culture de céréales et d'oléagineux. Je suis diplômé en agronomie de l'université du Manitoba et j'ai fait des études supérieures à l'université de Guelph, ce qui m'a permis de connaître des parties différentes du pays.

Mon meilleur conseil à l'agriculteur de la prochaine génération est de bien réfléchir et de dresser un solide plan d'entreprise. La raison est très claire: les plans ne sont pas toujours mis à exécution mais les gens qui planifient ont plus de chance d'atteindre leurs objectifs que ceux qui ne le font pas. Il faut donc planifier.

Ce que fait la Banque Scotia pour les jeunes agriculteurs, c'est que nous avons des équipes agricoles spécialisées sur le terrain, qu'il s'agisse de succursales locales pour de petits exploitants agricoles, ou de gestionnaires de relations client de crédit commercial, ou de spécialistes de crédit qui rencontrent les agriculteurs face à face, jusqu'au niveau de l'élaboration des politiques de la banque. À tous ces niveaux, nous avons des gens formés et spécialisés en agriculture. Nous faisons cela parce que nous voulons favoriser l'expansion de l'agriculture.

• (1645)

Le président: Merci. Nous venons de recevoir d'excellents conseils.

M. Valeriotte.

M. Francis Valeriotte (Guelph, Lib.): J'ai trois questions à poser et je vous laisse décider entre vous qui est le mieux placé pour y répondre. Si plusieurs veulent répondre, très bien.

L'une des choses que vous faites quand vous accordez des prêts, c'est l'évaluation du risque. Évidemment, vous êtes axés sur le profit et c'est normal. En évaluant le risque, je pense que vous avez besoin de savoir quels sont les programmes du gouvernement qui existent pour aider l'agriculteur au cas où il rencontre des difficultés. L'un de ces programmes est Agri-stabilité.

Nous avons accueilli de nombreux agriculteurs... trop pour pouvoir les compter, et ceci n'est pas une critique du gouvernement, c'est une évaluation du programme pour décider s'il marche ou non.

Donc, les agriculteurs parlent de cette moyenne olympique et du fait que les protocoles ne fonctionnent pas. Ils disent que ce n'est pas juste à leur égard parce qu'ils ont besoin d'avoir deux années où ils font des profits et non pas des pertes et, dans bien des cas, ils ne peuvent pas avoir ces deux années.

Je me demande dans quelle mesure vous pourriez recommander — si c'était possible — de restructurer ou de modifier la gestion du risque commercial afin d'aider les agriculteurs et de réduire ce risque pour que vous soyez peut-être plus près à leur consentir des prêts. C'est ma première question.

Ma deuxième porte sur la transition, la planification de succession. Nous savons tous combien passe d'une génération à la suivante. J'étais autrefois avocat spécialisé dans la planification de succession et j'ai fait beaucoup de travail pour aider à planifier la transition de fermes d'une génération à une autre. Je suppose que vous avez été en contact avec le gouvernement dans une certaine mesure pour l'aider à reformuler certaines règles et lois fiscales pour essayer de régler le problème dont parlait Randy. Je me demande si vous avez des conseils à nous donner sur la manière dont certaines lois fiscales pourraient être ajustées afin de permettre à cette transition de se faire alors qu'elle ne se ferait peut-être pas autrement.

La troisième question concerne les prêts, pas seulement aux agriculteurs mais aux autres secteurs de l'industrie qui aident en fin de compte les agriculteurs. Je parle de prêts à des entreprises qui transforment en énergie des matières biologiques qu'elles reçoivent d'usines de traitement, par exemple. Comme vous le savez, nous devenons de plus en plus innovateurs dans l'utilisation de ces matières pour créer de l'énergie.

Je me demande dans quelle mesure le secteur bancaire est prêt à participer à cela comme partenaire. Le gouvernement est un partenaire actif, avec l'annonce de 25 millions de dollars et de 40 millions de dollars dans le dernier budget, ce que dont nous nous réjouissons. Le secteur bancaire est-il cependant prêt à participer avec cette industrie pour financer ces projets?

Voilà, c'étaient mes trois questions.

M. Marion Wrobel: Permettez-moi de faire quelques remarques préliminaires, monsieur le président.

Plusieurs de ces questions appelleront des réponses différentes d'une banque à l'autre et nous devons donc y répondre individuellement et non pas au nom de tout le secteur.

En ce qui concerne l'évaluation du risque dans Agri-stabilité, chaque banque déterminera elle-même dans quelle mesure cela contribue à l'atténuation du risque.

Pour ce qui est de suggérer une restructuration de ce programme, je ne sais pas si nous pouvons le faire devant votre comité ou si nous pouvons vous dire spontanément ce qu'il faudrait faire à ce sujet, mais je peux vous dire que nous rencontrons régulièrement les fonctionnaires et que cela fait partie des choses dont nous discutons.

C'est certainement une question importante et c'est une chose dont nous parlons parmi beaucoup d'autres choses. Je crois que ce serait préférable dans ce contexte, afin que nous puissions nous préparer pour ce genre de discussion.

Nous ne sommes pas venus ici en pensant devoir faire des suggestions de cette nature.

• (1650)

M. Francis Valeriote: Pourriez-vous nous communiquer cela plus tard?

M. Marion Wrobel: Une fois que nous aurons eu ces discussions, nous pourrions vous dire ce que nous en pensons, sans problème.

En ce qui concerne les autres questions, je pense que c'est surtout relié à ce que fait chaque banque pour évaluer le rôle du produit, le rôle du programme quand elle analyse le risque, ce que sont ses propres programmes de planification de la succession, et comment chacune transige avec ceux qui sont dans l'industrie des biocarburants et des biomatériaux.

Je ne sais pas si l'un d'entre nous serait en mesure de répondre immédiatement aux trois questions ou si quelqu'un...

Mme Gwen Paddock: J'aimerais répondre à la troisième.

Quand vous parlez de biotechnologie agricole et de technologie propre, c'est en fait un secteur très prometteur. À la Banque royale, nous élaborons actuellement une stratégie destinée à nous faire dépasser la concurrence pour répondre aux besoins des entreprises ou des particuliers qui œuvrent dans cet espace.

Je pense également que, pour de jeunes agriculteurs, le secteur prometteur en agriculture et en industrie agroalimentaire est précisément la biotechnologie agricole et l'utilisation non traditionnelle des produits agricoles.

Donc, pour répondre à votre question, oui, nous pensons que c'est à l'évidence un domaine prometteur, une occasion d'expansion du secteur et, aussi, de notre portefeuille.

Le président: Très bien, c'est...

M. Francis Valeriote: Monsieur Wrobel — je serai très bref, monsieur le président —, sans vouloir susciter de confrontation, vous serait-il possible de vous engager à...

Je ne suis pas satisfait de votre réponse. Vous dites que vous ne pouvez pas partager cela avec notre comité mais notre rôle est précisément d'encourager les gens à nous fournir ce genre d'informations pour nous permettre de les communiquer au ministre et d'avoir une discussion dans un esprit de collaboration.

Je me demande si vous pourriez donc vous engager à nous donner cette information d'ici quelques semaines.

M. Marion Wrobel: Monsieur le président, je ne veux pas vous donner l'impression que nous ne voulons pas coopérer mais nous ne sommes pas venus ici... Écoutez, nous n'avons pas de position à vous communiquer maintenant de la part de l'ensemble du secteur au sujet de tel ou tel programme. Nous n'y avons pas réfléchi. Si je vous donnais mon avis personnel, je ne sais pas si tous les membres vous diraient qu'ils le partagent.

Je peux simplement vous dire que nous rencontrons régulièrement les fonctionnaires et que, quand nous avons des préoccupations au sujet de tel ou tel programme, nous leur en parlons.

M. Francis Valeriote: Pourriez-vous nous en faire part aussi?

M. Marion Wrobel: Dans la mesure où nous avons des préoccupations, je pense que nous pouvons les partager ou, si nous prenons une position, nous pouvons la partager.

M. Francis Valeriote: Donc, vous engagez-vous à nous communiquer cela dans les deux ou trois prochaines semaines?

M. Marion Wrobel: Je ne sais même pas si nous aurons une position dans deux ou trois semaines. Je dis simplement que je n'étais pas prêt à répondre à cette question immédiatement. Si nous avons quelque chose à vous communiquer, nous le ferons.

M. Francis Valeriote: D'accord.

Le président: Monsieur Storseth, cinq minutes.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis heureux que M. Valeriote se réjouisse de ce que nous faisons. J'espère maintenant qu'il se mettra aussi à voter pour ce que nous faisons.

En dernière analyse, monsieur Funk, vous nous dites, si je vous comprends bien, qu'il faut essayer de prévoir et avoir un solide plan d'affaires. Sans vouloir vous contredire, je ne connais pas beaucoup de gens qui seraient prêts à investir aujourd'hui dans une exploitation agricole, même si elle avait un solide plan d'affaires. Il n'en reste pas moins que nous avons besoin de nos producteurs agricoles. Nous avons aussi besoin de nos petits exploitants.

Nous avons eu des représentants du Conseil canadien du porc, tout le monde du Conseil de la viande, et les éleveurs de boeuf, et tout nous ont dit la même chose: aujourd'hui, la première préoccupation, ce sont les rentrées de fonds. Aujourd'hui encore, nous avons entendu parler de rentrées de fonds. Voici ma question, posée sans aucun esprit d'antagonisme: que fait votre secteur pour aider le plus possible à atténuer ce problème de rentrées de fonds, même pour celles de nos exploitations agricoles, ou pour la plupart, qui ont de bonnes pratiques commerciales?

Si vous parlez aux agriculteurs, vous constaterez qu'on fait une grave erreur quand on croit qu'il leur suffit de semer puis de récolter pour pouvoir équilibrer les comptes. Tous connaissent très bien, au centime près, ce que coûtent leurs intrants avant même de commencer à semer. Ce sont certains des meilleurs gens d'affaires que j'ai dans ma circonscription, qui gèrent certaines des entreprises les moins rentables.

Que fait donc le secteur bancaire? En collaboration avec le gouvernement, dans quelle mesure ces programmes sont-ils efficaces? Nous avons fourni des centaines de millions de dollars pour aider avec des programmes de transition et avec le PPA et j'aimerais connaître votre opinion sur l'efficacité de ces programmes.

• (1655)

M. Bob Funk: La première partie de votre question est destinée à savoir ce que nous faisons quand nous voyons de bons plans d'affaires, que nous comprenons les bons plans d'affaires quand nous en voyons, et comment nous y réagissons?

M. Brian Storseth: Non, je n'ai aucun doute que vous savez repérer les bons plans d'affaires, mais il y a des changements profonds dans ce secteur à l'heure actuelle. Que fait votre secteur pour aider les agriculteurs ayant des problèmes de rentrées de fonds? Vous nous avez dit que vous faites des prévisions. Vous nous avez dit que vous maîtrisez bien la situation. Eh bien, donnez-nous quelques détails sur ce que vous faites et dites-nous si c'est efficace en conjonction avec les programmes du gouvernement.

M. Bob Funk: Je pense qu'un élément plus important de la réponse à votre question est probablement ceci: quelle est notre réponse quand nous voyons un plan d'affaires? Il y a dans chaque bilan et dans chaque entreprise certaines catégories d'actif et certaines catégories de passif. Il faut comparer le passif à l'actif et dresser ensuite une structure de remboursement de la dette qui permettra à l'entreprise d'être aussi florissante que possible. Par exemple, si vous achetez des terres, vous ne voulez pas un programme de remboursement sur cinq ans mais plus probablement sur 25 ans.

C'est relié à un certain nombre de choses que nous intégrons tous à nos produits. La première chose est de savoir quelle est la vie utile du bien acheté et comment on peut structurer au mieux le prêt en conséquence. La deuxième pourrait être de savoir, s'il s'agit d'un projet d'expansion, si les rentrées de fonds risquent d'être réduites pendant une certaine période. Si j'ajoute un certain nombre de porcs à mon élevage, il me faudra six mois pour pouvoir en tirer un revenu. Nous est-il possible alors de reporter le remboursement du capital pendant cette période? Voilà un exemple.

Voilà des choses dont nous tenons compte. Que va faire l'exploitant, physiquement, pour obtenir le résultat auquel il s'attend? Quelles sont les catégories d'actif en jeu? Combien de temps faudrait-il pour obtenir des revenus afin de couvrir les coûts? Ensuite, nous structurons le prêt pour qu'il soit assez souple au départ afin de permettre à l'exploitation de démarrer.

Cela dit, il faut que l'entreprise soit viable. En dernière analyse, il faut qu'elle ait la capacité de financer sa dette, mais nous pouvons faire certaines choses au départ de certains des projets pour leur permettre de se réaliser.

Si vous nous demandez quelle est la chose fondamentale que nous faisons, je dirais probablement que c'est comment chacun d'entre nous s'arrange pour assurer la souplesse nécessaire au départ pour que l'entreprise démarre.

M. Brian Storseth: Je sais comment on évalue un plan d'affaires et je sais ce qu'est un plan d'affaires mais, quand on parle de rentrées de fonds, quels sont les changements que vous avez mis en œuvre dans votre secteur, dès le départ, pour rendre les choses plus souples à l'intention des agriculteurs d'aujourd'hui de façon à ce qu'ils aient ces rentrées de fonds et n'aient pas à se demander s'ils pourront avoir accès à leur marge de crédit ou avoir suffisamment de marge de crédit pour pouvoir faire les semailles?

M. Bob Funk: Je pensais l'avoir déjà dit mais, quoi qu'il en soit, l'une des choses que nous faisons, par exemple, quand il s'agit d'un nouveau projet, consiste à dire que, si nous savons qu'il n'y aura pas de rentrées de fonds du projet pendant un an, nous allons structurer le prêt en conséquence. Qu'allons-nous exiger en matière de remboursements? La première année, ce ne sera peut-être que de l'intérêt, ou peut-être même rien du tout, et cela se retrouvera dans le reste du prêt.

Nous avons certains outils de ce genre que nous pouvons employer pour des projets quand on les met sur pied.

M. Brian Storseth: Mais vous ne faites pas ça pour tous les agriculteurs. Soyons francs: vous ne faites pas ça pour tous les agriculteurs. Quels sont les facteurs dont vous tenez compte lorsque vous évaluez le degré de flexibilité au départ? Est-ce que l'âge en est un, par exemple?

M. Bob Funk: Non. Nous examinons...

M. Brian Storseth: La valeur des terres?

M. Bob Funk: ... la capacité de gestion de l'entreprise à faire physiquement ce qu'elle envisage de faire, sa capacité d'appliquer son plan si elle a dressé un budget de dépenses. Si vous constatez des dépassements excessifs à ce chapitre, vous n'obtiendrez certainement pas le rendement que vous espérez.

M. Brian Storseth: Donc, pour reprendre la situation de M. Hoback, où un quart de section de terre dans notre région peut coûter jusqu'à 200 000 ou 250 000 \$, il est impossible qu'un type vienne vous voir pour vous convaincre qu'il va produire du foin à profit sur cette terre.

Écoutez...

● (1700)

M. Bob Funk: C'est précisément là le genre de stratégie et de tactique de gestion qu'il faut examiner: quelle est la meilleure possibilité de revenu sur cette terre? L'exploitant devra nous l'expliquer. Je ne vais pas lui dire ce qu'il devrait cultiver sur sa terre mais, s'il veut acheter une terre à 8 000 \$ l'acre, j'aurais besoin de savoir ce qu'il envisage d'en faire pour qu'elle soit rentable.

Cela dit, il se peut que cette terre vienne s'ajouter à d'autres qui sont déjà exploitées. Nous voyons des projets de cette nature. Si c'est un projet tout à fait nouveau, il faudra présenter quelque chose d'un peu plus solide et d'un peu plus extraordinaire pour que ce soit rentable.

M. Brian Storseth: Très bien.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci.

J'avais M. Tweed sur ma liste mais je vois que M. Lemieux est ici.

Vous êtes le suivant sur ma liste, si vous voulez. Vous êtes le dernier.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): En fait, je n'avais pas préparé de questions. J'espère qu'un de mes collègues en a.

Le président: Quelqu'un a-t-il une dernière question?

Vous serez le dernier.

M. Bev Shipley: Merci, monsieur le président.

Je voudrais revenir sur ce sujet car j'essaie de comprendre quelque chose. En Ontario, où j'habite — je suis heureux que Mme Paddock soit originaire de cette partie de notre grand pays —, la situation est assez variable. Nous entendons dire au comité qu'il y a des crises un peu partout, dans tous les secteurs. Nous savons... et je ne dis pas ça pour prétendre qu'il n'y en a pas car je sais qu'il y en a, qu'il y en a eu et qu'il y en aura encore. J'ai l'impression qu'on ne peut jamais faire marcher l'agriculture sur les huit cylindres en même temps. Ça n'a rien de nouveau, c'est toujours comme ça apparemment.

Dans votre portefeuille de prêts, y a-t-il un équilibre entre la gestion de l'offre et le reste?

Je pose la question à Mme Paddock en premier.

Mme Gwen Paddock: D'accord.

En fait, nous n'essayons pas d'assurer cet équilibre mais il est quasi automatique à cause de la diversité de l'agriculture au Canada. En Colombie-Britannique, il y a une bonne proportion de gestion de l'offre. Dans l'Ouest, c'est en majorité des céréales et des oléagineux. En Ontario, c'est très diversifié, même dans les serres.

Donc, le portefeuille est très équilibré et n'est pas particulièrement dominé par la gestion de l'offre ou par les autres secteurs. Je le répète, cela résulte naturellement de la diversité de la production agricole au Canada.

M. Bev Shipley: Quelqu'un d'autre a-t-il quelque chose à dire à ce sujet au nom de sa banque?

Jon.

M. Jon Curran: Oui, si vous voulez.

Comme le dit Gwen, il existe une diversification naturelle du secteur et elle se reproduit de manière inhérente dans notre portefeuille. Nous n'avons pas de mandat ou de politique exigeant explicitement d'avoir un certain pourcentage dans un secteur donné ou non. Je dirais donc que nous sommes bien diversifiés et que nous avons de l'exposition dans tous les types d'activité, comme l'a dit Gwen: la gestion de l'offre, les serres, les céréales et oléagineux, le boeuf et le porc.

M. Bev Shipley: Quand un jeune agriculteur vient vous voir pour discuter de son plan d'affaires, je comprends qu'il y a certaines choses dont vous tenez à parler. Mettez-vous l'accent sur la compétitivité? C'est vraiment de ça que nous parlons. Nous venons de terminer un rapport sur la compétitivité. Cette étude fait d'ailleurs suite à cela pour nous aider à comprendre les agriculteurs débutants et nous assurer que nous avons une industrie qui sera compétitive et viable, pas seulement pour l'avenir mais pour le court terme, le moyen terme et le long terme.

Y a-t-il donc des agriculteurs qui viennent vous voir en étant focalisés sur les questions de compétitivité sous l'aspect réglementaire de la politique gouvernementale? Nous ne sommes pas compétitifs parce que les règlements que nous avons au Canada sont différents de ceux que nous avons avec nos principaux consommateurs concurrents. J'ai une motion qui a juste été adoptée vendredi et qui porte là-dessus. Ça semblait être une grosse préoccupation et j'ai certainement eu l'appui de tout le secteur, de l'ensemble du pays, à ce sujet.

Ou le problème est-il: « Nous n'avons pas assez de dollars dans la boîte aux lettres pour être viables »? Ou la discussion porte-t-elle sur le fait que l'agriculture dépend de l'innovation que nous voyons, la lumière au bout du tunnel — mais ce n'est pas le train qui arrive, au fait — et que nous avons une opportunité en agriculture?

Je vois de la croissance là-dedans. Je vois de la croissance parce que... et je ne sais pas, mais nous avons de bonnes cultures vivrières. C'est intéressant, aujourd'hui, on cultive pour l'énergie. On cultive pour l'industrie. Vous savez, j'ai rencontré des agriculteurs lors de tables rondes qui ne m'ont jamais parlé des dollars dans la boîte aux lettres. C'est très intéressant.

Entendez-vous ça dans vos discussions, ou est-ce une priorité des agriculteurs, lorsqu'ils discutent avec vous de ces questions?

• (1705)

M. Jon Curran: Permettez-moi d'intervenir car j'ai eu beaucoup de conversations récemment avec des agriculteurs.

Quand un nouveau jeune agriculteur vient nous voir, il est très optimiste. Il ne va pas voir son banquier pour parler de questions de réglementation ou de dollars dans la boîte aux lettres, comme vous dites. Il vient nous dire qu'il a un projet, qu'il a un rêve, qui veut faire de l'agriculture. C'est un travail d'équipe. Il s'agit de travailler ensemble pour voir comment son rêve pourra se réaliser. Nous agissons comme banquiers mais aussi comme conseillers, comme on l'a dit plus tôt. Nous faisons partie des nombreux conseillers auxquels il peut s'adresser mais notre objectif ultime est d'essayer de l'aider à réaliser son rêve s'il est cohérent. S'il nous présente un plan d'affaires viable, nous allons lui prêter notre appui.

Le président: Monsieur Hoback, vous aviez une très courte question à poser.

M. Randy Hoback: Oui.

En ce qui concerne votre rôle consultatif, quand vous faites vos prévisions, à quel niveau fixez-vous vos taux d'intérêt et à quel niveau fixez-vous votre dollar?

M. Jon Curran: Qui a la boule de cristal?

Vous savez, il y a beaucoup d'économistes dans la nature. Nous sommes des banquiers. En fin de compte, nous faisons appel à des experts indépendants pour recueillir leurs prévisions.

M. Randy Hoback: Quel est donc le chiffre?

M. Jon Curran: Il continue de changer. Je pense que tous les économistes conviennent généralement aujourd'hui que le dollar sera paritaire à court terme. À long terme, je ne suis pas totalement sûr.

En ce qui concerne les taux d'intérêt, les économistes disent que nous verrons probablement 100 ou 150 points de base de plus jusqu'à la fin de l'année, et ensuite 100 ou peut-être 200 points de plus l'année prochaine. On essaie donc d'en tenir compte en évaluant les plans d'affaires en fonction des taux d'intérêt à long terme. Généralement, nous allons ajouter 1 ou 2 p. 100 au calcul rien que pour sensibiliser l'agriculteur en lui disant: « Que ferez-vous si...? » Nous ferons des simulations et lui demanderons comment il réagira si les taux d'intérêt atteignent un niveau aussi élevé.

M. Randy Hoback: Comme nous sortons de la récession économique mondiale et entrons dans la relance, je sais qu'une prime de risque a été intégrée à ces prêts. Est-ce que cette prime de risque va également commencer à baisser?

M. Jon Curran: En dernière analyse, c'est le marché qui décide. Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur financier, pas seulement entre les banques représentées autour de cette table mais aussi de la part de Financement agricole, des caisses de crédit et des autres organismes de prêt. C'est le marché qui va fixer le prix qui sera exigé.

Dans l'ensemble, bien que les coûts aient augmenté, il n'y a pas eu tellement de prime de risque à cause de la récession, surtout en agriculture.

Le président: Merci, monsieur Hoback.

Madame, messieurs, merci beaucoup d'être venus témoigner aujourd'hui pour cette première séance officielle consacrée à l'avenir de l'agriculture. Vous nous avez donné d'excellentes informations et je vous remercie d'être venus. Je suis sûr que nous nous reverrons.

Merci encore.

M. Marion Wrobel: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Nous allons maintenant nous occuper des questions internes du comité.

M. Eyking.

L'hon. Mark Eyking: Merci, monsieur le président.

Comme vous le savez, l'événement marquant de la semaine dernière a été l'éruption volcanique en Islande. Beaucoup d'entre vous êtes peut-être déjà allés en Islande. Ce n'est pas un pays très peuplé. Il n'y a que deux ou trois centaines de milliers d'habitants mais il a sa petite industrie agricole qui est très importante pour lui, et cruciale à cause de sa situation géographique. C'est surtout de l'élevage de moutons et de bétail. Ce n'est pas une grosse industrie mais elle est importante pour le pays.

Ce qui s'est passé, c'est que les cendres volcaniques ont empoisonné pratiquement tout le fourrage utilisé à l'extérieur et que les terres ne seront probablement pas productives pendant au moins six mois à un an.

Tout le monde a-t-il un exemplaire de ma motion? Je vais la lire: étant donné qu'en raison des éruptions de cendres volcaniques en Islande, les éleveurs de bovins dans la zone avoisinante ont subi une contamination de leurs aliments pour animaux et que le nouveau fourrage pourrait ne pas être sécuritaire pendant des mois, voire des années, le Comité recommande que le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire de l'Islande détermine si le Canada pourrait aider les agriculteurs de ce pays au niveau du fourrage durant cette période difficile.

Cette motion a été préparée aujourd'hui à cause de la gravité de la situation et, comme nous ne nous réunirons probablement pas lundi, je vous demande votre consentement unanime pour la présenter.

• (1710)

Le président: Très bien.

Comme l'a dit M. Eyking, nous avons besoin du consentement unanime parce qu'il n'y a pas eu de préavis de 48 heures.

Tout le monde est-il d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Je pense que la motion est parfaitement claire mais quelqu'un veut-il en débattre?

Comme personne ne souhaite intervenir, nous passons au vote.

(La motion est adoptée. [Voir le *procès-verbal*])

Le président: Pierre.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

Puisque nous parlons des affaires internes du comité, nous avons adopté une motion sur les sociétés d'État lors de la dernière réunion. Elle avait été proposée par M. Atamanenko. Elle avait été adoptée et on avait demandé d'en faire rapport à la Chambre, ce qui sera fait.

Vous avez cependant mis très vite fin à la séance, avant que j'aie eu la chance d'indiquer que nous aimerions déposer une opinion supplémentaire à ce sujet.

Le président: Je pense que nous avions... si je me souviens bien, monsieur Easter avait donné son accord et...

M. Pierre Lemieux: Vraiment?

Le président: Oui.

M. Pierre Lemieux: Vous ne parlez pas du rapport principal? Je parle de la motion.

Le président: Non, je parle de la motion.

Vous l'aviez demandé, monsieur Lemieux...

M. Pierre Lemieux: C'était après la réunion.

Le président: ... et M. Hoback m'a envoyé un courriel après.

M. Pierre Lemieux: Oh! C'est très bien, monsieur le président.

Le président: Je crois que tout membre du comité peut...

M. Pierre Lemieux: Si vous pensez que tout est réglé...

Le président: Oui.

M. Pierre Lemieux: c'est parfait. Oubliez ce que j'ai dit. Tout va bien.

Le président: Très bien. Excellent.

D'autres fois, vous m'avez accusé de ne pas mettre fin assez vite à la séance.

M. Pierre Lemieux: Oui, très bien. Pas de problème. Ça va.

Le président: Très bien.

Monsieur Storseth, vous étiez sur ma liste d'intervenants.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup, monsieur le président.

Puisque le comité est dans de bonnes dispositions, j'ai pensé soulever une question qui avait été évoquée il y a quelques jours au sujet des sociétés céréalières qui commencent à enregistrer leurs titres sur les prêts de roulement ou sur les prêts d'intrants qu'elles consentent. Cela risque de poser beaucoup de problèmes. Ça pourrait être très difficile pour certains de nos producteurs de céréales et d'oléagineux, en particulier.

Je veux donc annoncer que je présenterai une motion pour convoquer CAAR, la Canadian Association of Agri-Retailers, afin d'examiner cette question et de voir ce qu'elle en pense. Je crois qu'il est très important, surtout après notre étude sur la compétitivité, de nous assurer que nous maintenons l'industrie aussi compétitive que possible, ce qui veut dire qu'il faut être là pour les indépendants aussi.

Je pense qu'il serait très utile d'entendre des représentants de CAAR pour qu'ils nous disent s'ils estiment que c'est un problème pour leurs membres.

Le président: Très bien.

En ce qui concerne le voyage, prenez note que nous pourrions toujours traiter des questions intéressant le comité en cas d'urgence. Toutefois, comme notre programme de voyage est très chargé, si des motions ou d'autres questions doivent être soulevées pendant nos déplacements, leurs auteurs devront s'efforcer de déterminer s'ils ont un consentement unanime, de façon à limiter les débats.

À mon avis, si une motion ne semble pas susceptible de recueillir un consentement unanime, je ne la recevrai pas. En effet, notre temps sera très limité. Toutefois, s'il y a une urgence, je tiens à souligner que...

Prenez par exemple la motion que vient de présenter M. Eyking. Si nous n'avions pas eu le consentement unanime aujourd'hui, nous aurions pu en traiter lundi ou mardi ou plus tard.

Donc, pour que tout soit clair, si votre motion...

Une voix: [*Inaudible*]... monsieur le président.

Le président: Certainement. Ce sont des réunions du comité. Je ne vois pas pourquoi pas.

Comme vous le savez, monsieur Storoeth, je ne vous contesterai jamais au sujet des règles et procédures mais je crois que nous avons le pouvoir de...

M. Hoback.

M. Randy Hoback: Au sujet de la motion, ce qui se passe, si j'ai bien compris, c'est que les agriculteurs, lorsqu'ils font leur avance en espèces, doivent aller obtenir la signature de leur agent d'élevateur, et il occupe la première place comme créancier garanti, ce qui veut dire que les banques ne donnent pas leur approbation. Ou, si elles la donnent, ça veut dire que l'agriculteur ne peut pas aller acheter

d'intrants chez d'autres fournisseurs. Il est obligé de les acheter à cet individu seulement.

Voilà la question que Brian voulait soulever.

Le président: Sans entamer de débat sur la motion — qui n'a pas encore été présentée —, votre objectif, monsieur Storoeth, est-il de les convoquer après notre retour, le 5?

• (1715)

M. Brian Storoeth: Si nous voulons nous pencher sur cette question, je pense qu'il faut le faire rapidement. Je crois que la première étape logique serait de consulter CAAR pour voir quelle est sa position et sa solution. Les gens qui m'en parlent ne savent pas nécessairement non plus quelle est la solution.

Le président: Mon conseil serait de laisser la motion de côté, ce qui donnera le préavis de 48 heures, et d'en parler à nos collègues. Si tout le monde est d'accord, nous pourrions les convoquer pour le 5. Plus vite nous ferons cela, plus vite Isabelle pourra leur envoyer une convocation.

D'accord?

S'il n'y a rien d'autre, je vais lever la séance.

Nous nous reverrons donc à Kelowna dimanche soir ou lundi matin.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>