

SENATE



CANADA

SÉNAT

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12-13

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

AGRICULTURE AND FORESTRY

Chair:
The Honourable PERCY MOCKLER

Tuesday, April 30, 2013
Thursday, May 2, 2013

Issue No. 34

*Fifty-first and fifty-second
meetings on:*

The research and innovation efforts
in the agricultural sector

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012-2013

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président :
L'honorable PERCY MOCKLER

Le mardi 30 avril 2013
Le jeudi 2 mai 2013

Fascicule n^o 34

*Cinquante et unième et cinquante-deuxième
réunions concernant :*

Les efforts de recherche et d'innovation
dans le secteur agricole

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

The Honourable Terry M. Mercer, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Buth	
Callbeck	Maltais
* Cowan	Merchant
(or Tardif)	Munson
Duffy	Plett
Eaton	Rivard
* LeBreton, P.C.	Tardif
(or Carignan)	

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Plett replaced the Honourable Senator Frum (*May 1, 2013*).

The Honourable Senator Frum replaced the Honourable Senator Plett (*April 30, 2013*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Percy Mockler

Vice-président : L'honorable Terry M. Mercer

et

Les honorables sénateurs :

Buth	
Callbeck	Maltais
* Cowan	Merchant
(ou Tardif)	Munson
Duffy	Plett
Eaton	Rivard
* LeBreton, C.P.	Tardif
(ou Carignan)	

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Plett a remplacé l'honorable sénatrice Frum (*le 1^{er} mai 2013*).

L'honorable sénatrice Frum a remplacé l'honorable sénateur Plett (*le 30 avril 2013*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 30, 2013
(66)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 6:13 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Callbeck, Duffy, Eaton, Frum, Maltais, Merchant, Mockler, Rivard and Tardif (10).

In attendance: Aïcha Coulibaly, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, June 16, 2011, the committee continued its consideration of research and innovation efforts in the agricultural sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESS:

PEI BioAlliance Inc.:

Rory Francis, Executive Director.

Mr. Francis made an opening statement and answered questions.

At 7:21 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, May 2, 2013
(67)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 8:04 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Eaton, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler, Plett, Rivard and Tardif (8).

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

In attendance: Aïcha Coulibaly, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 30 avril 2013
(66)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 13, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Buth, Callbeck, Duffy, Eaton, Frum, Maltais, Merchant, Mockler, Rivard et Tardif (10).

Également présente : Aïcha Coulibaly, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 16 juin 2011, le comité poursuit son examen des efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

PEI BioAlliance Inc. :

Rory Francis, directeur exécutif.

M. Francis fait un exposé, puis répond aux questions.

À 19 h 21, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 2 mai 2013
(67)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Eaton, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler, Plett, Rivard et Tardif (8).

Autre sénatrice présente : L'honorable sénatrice Frum (1).

Également présente : Aïcha Coulibaly, analyste, Service d'information et de recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, June 16, 2011, the committee continued its consideration of research and innovation efforts in the agricultural sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

Canadian Bankers Association:

Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association;

David Rinneard, Director, Agriculture and Agribusiness, BMO;

Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC;

Gwen Paddock, National Manager, Agriculture, Royal Bank of Canada;

Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank;

Stacey Schrof, Manager, Agriculture and Process, TD Canada Trust.

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

At 9:45 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 16 juin 2011, le comité poursuit son examen des efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Association des banquiers canadiens :

Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, Association des banquiers canadiens;

David Rinneard, directeur, Agriculture et agroentreprises, BMO;

Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC;

Gwen Paddock, directeur national, Agriculture, Banque Royale du Canada;

Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia;

Stacey Schrof, directrice, Politiques et procédures agricoles, TD Canada Trust.

M. Ciappara fait un exposé, puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 9 h 45, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 30, 2013

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 6:13 p.m., to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topic: commercializing research).

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

[*English*]

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

[*Translation*]

My name is Percy Mockler and I am the chair of the Senate Standing Committee on Agriculture and Forestry. I will now ask honorable senators to introduce themselves.

[*English*]

Senator Callbeck: Catherine Callbeck from Prince Edward Island.

Senator Merchant: Pana Merchant, Saskatchewan.

[*Translation*]

Senator Tardif: Claudette Tardif from Alberta.

[*English*]

Senator Frum: Linda Frum, Ontario

Senator Buth: JoAnne Buth, Manitoba.

Senator Duffy: Mike Duffy, Prince Edward Island.

Senator Eaton: Nicki Eaton, Ontario.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais, from Quebec.

Senator Rivard: Michel Rivard, The Laurentides, Quebec.

[*English*]

The Chair: Mr. Francis, thank you accepting our invitation to share with us your opinions, comments and recommendations as the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry goes forward with its examination of research and development efforts in the development of new markets domestically and internationally, in enhancing agricultural sustainability, and in the context of traceability and improving diversity in agriculture for the future.

As you are from BioAlliance Inc. from Prince Edward Island, I have no doubt that you will share some very important information.

Please proceed with your presentation, which will be followed by questions from senators.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 30 avril 2013

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 13, pour examiner, afin d'en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujet : la commercialisation des recherches).

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

[*Traduction*]

Le président : Je vous souhaite la bienvenue au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Français*]

Mon nom est Percy Mockler et je préside le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. À ce moment-ci, je demanderais aux honorables sénateurs de se présenter.

[*Traduction*]

La sénatrice Callbeck : Catherine Callbeck, de l'Île-du-Prince-Édouard.

La sénatrice Merchant : Pana Merchant, de la Saskatchewan.

[*Français*]

La sénatrice Tardif : Claudette Tardif, de l'Alberta.

[*Traduction*]

La sénatrice Frum : Linda Frum, Ontario

La sénatrice Buth : JoAnne Buth, Manitoba.

Le sénateur Duffy : Mike Duffy, Île-du-Prince-Édouard.

La sénatrice Eaton : Nicki Eaton, Ontario.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

Le sénateur Rivard : Michel Rivard, Les Laurentides, Québec.

[*Traduction*]

Le président : Monsieur Francis, je vous remercie de venir présenter vos points de vue et vos recommandations au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, alors qu'il examine les efforts de recherche et d'innovation qui sont déployés pour trouver de nouveaux marchés nationaux et internationaux, pour renforcer la durabilité de l'agriculture, pour améliorer la traçabilité des produits et pour accroître la diversité du secteur agricole.

Puisque vous représentez BioAlliance Inc., de l'Île-du-Prince-Édouard, je suis sûr que vous allez nous communiquer des informations très importantes.

Je vous invite à faire votre déclaration liminaire, après quoi les sénateurs vous poseront des questions.

Rory Francis, Executive Director, PEI BioAlliance Inc.: Thank you very much and good evening to everyone. It is a great pleasure to be here to participate in the important conversation that you have been having for the last several months. It is a privilege for us to provide some insight from our perspective in Canada's smallest province on the kinds of mechanisms we have found to be effective in translating research to commercialization and opening new markets.

My comments will be as much about the intangibles as the tangibles — and I will explain what that means as we proceed — in terms of a system of innovation that can move new technology to the marketplace. As we know, much technology and research has been developed that is relevant to the agriculture/agri-food sector in this country and in the world. The very great challenge is how to successfully move those technologies to the marketplace and turn that knowledge into economic impact and economic opportunity.

The systematic nature of how to bring parties together to advance that research and that knowledge to the marketplace is a big challenge anywhere in the world. We have learned some things about how to get beyond some of those barriers that I believe are worth consideration.

I am wearing at least three related hats in my presentation this evening, and perhaps a bit of a fourth one.

My paying job is Executive Director of the Prince Edward Island BioAlliance, which is a private-sector-led not-for-profit that has, over the last eight years, coordinated a partnership of businesses, research, academic institutions and government agencies in our province to develop the bioscience sector. It is a new sector and a new part of the economy of our province, and one that is growing. I will say more about that momentarily.

The second hat I wear is as founder and board member of the Prince Edward Island AgriAlliance, which is a three-year-old organization similar in structure and governance to the BioAlliance in terms of being a private-sector-led partnership of producers, processors, research organizations and government partners. It is a collaboration of private-public partnership focused on the renewal of the agricultural and agri-food sector in our province.

The third hat I wear is that of President of the Eastern Canadian Oilseeds Development Alliance, which is a child, if you will, of AgriAlliance. We founded the Eastern Canadian Oilseeds Development Alliance in 2010 as a partnership of canola and soybean producers from Ontario east. As well, we have processors, exporters and researchers focused on those particular crops and their advancement in Eastern Canada.

I am also a board member of the Canadian Agri-Food Policy Institute based in Ottawa, whose work as a catalyst for dialogue and change in the agri-food sector has been important and has

Rory Francis, directeur exécutif, PEI BioAlliance Inc. : Merci beaucoup. Bonsoir à tous. Je suis très heureux d'être ici pour participer à cet important débat que vous avez entamé il y a plusieurs mois. C'est un honneur pour nous, qui venons de la plus petite province du Canada, de venir vous parler des mécanismes qui, d'après notre expérience, permettent de commercialiser efficacement les résultats de la recherche et d'ouvrir de nouveaux marchés.

Je vais parler autant des intangibles que des tangibles — et j'expliquerai tout à l'heure ce que j'entends par là — pour décrire un système d'innovation capable d'acheminer les nouvelles technologies vers les marchés. Nous savons qu'un grand nombre de technologies qui ont été mises au point intéressent le secteur agricole/agroalimentaire du Canada et du reste du monde. Le véritable enjeu est de réussir à les implanter sur les marchés afin que les recherches qu'elles ont nécessitées se traduisent par des retombées économiques et par des débouchés économiques.

Cela signifie qu'il faut mobiliser les diverses parties prenantes pour faire avancer la recherche, d'une part, et qu'il faut bien connaître les marchés, d'autre part. Nous avons appris un certain nombre de choses sur la façon de surmonter ces difficultés, et je vais vous en faire part.

Je porte trois casquettes ce soir, et peut-être même une quatrième.

J'occupe, moyennant salaire, le poste de directeur exécutif de Prince-Edward-Island Bio-Alliance. C'est une société privée à but non lucratif qui, depuis huit ans, coordonne un partenariat d'entreprises, d'organismes de recherche, d'universités et d'agences gouvernementales de notre province, dans le but de développer le secteur des biosciences. C'est un nouveau secteur de l'économie de notre province, et c'est un secteur en plein essor, mais j'y reviendrai tout à l'heure.

La deuxième casquette que je porte est celle de fondateur et membre d'AgriAlliance, de l'Île-du-Prince-Édouard. C'est une organisation qui a été créée il y a trois ans, avec une structure et une gouvernance semblables à celles de BioAlliance, en ce sens que c'est un partenariat privé de producteurs, de transformateurs, de centres de recherche et d'agences gouvernementales. Ce partenariat public-privé travaille essentiellement à la revitalisation des secteurs agricole et agroalimentaire de notre province.

La troisième casquette que je porte est celle de président de l'Eastern Canadian Oilseeds Development Alliance, qui est un rejeton, c'est le cas de le dire, d'AgriAlliance. C'est en 2010 que nous avons créé l'Eastern Canadian Oilseeds Development Alliance, qui est un partenariat de producteurs de canola et de soja de l'Est de l'Ontario. Nous avons également des transformateurs, des exportateurs et des chercheurs qui s'intéressent en priorité à ces cultures et à leur développement dans l'est du Canada.

Je suis aussi membre du conseil d'administration de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires, ICPA, qui a son siège à Ottawa et qui joue un rôle important comme catalyseur du

influenced my understanding of some of the challenges we have across Canada in this sector. I understand that CAPI presented to you about one year ago. Our president, David McInnes, made a presentation at that time. I will mention one of the projects that I think is illustrative of some of the things that I will talk about this evening.

I will give you a quick profile of both the agri-food sector and the bioscience sector, which sectors are related in our province. In fact, the relationship is what we consider a strategic advantage for us in terms of developing those sectors.

The agri-food sector is the grandfather of the Prince Edward Island economy. It has been around for over 150 years, ever since anyone could move stumps and plant potatoes, or anything else that might grow. It continues to be the province's largest industry with over \$400 million in farm cash receipts and another \$3 million from value-added food processing. We have about 400 companies working in that area. It is responsible for about 10 per cent of the province's GDP, which is second only to Saskatchewan in importance relative to overall GDP of any province in the country. About 7,000 people work in the sector, about half of those in primary production and half in processing.

As is the case across Canada and the U.S., there are challenges in terms of competitiveness of some of the sectors in P.E.I. There are some emerging and exciting new opportunities. Because it is the most important industry, we must obviously pay a lot of attention to it in terms of growth, development and impact on the economy. Of course, as many of you are aware, the potato is still number one in terms of value in the agri-food sector.

The bioscience sector is much younger, of course, only about 10 years old. It was about 2005 when we established the BioAlliance as a coordinating mechanism. There were about 12 companies at that time that could be called "bioscience related." We now have 38 companies in the province with about \$100 million in sales. About 1,000 people work in the sector and about \$68 million is invested in R&D each year. The focus is on bioactive compounds derived from terrestrial and marine sources, including agricultural sources, so plant-based sources of bioactive compounds that can be used in various health applications that can range from functional ingredients in foods all the way through to pharmaceutical ingredients. That is the focus area. You can see the connection already between the biosector, our market focuses and the agricultural sector in the province.

The kind of products produced by companies in the sector would include cosmetic ingredients, feed ingredients, natural health products, personal care products, vaccines, pharmaceutical ingredients, diagnostics and so on. As I mentioned, the convergence of technologies and market opportunities in the

dialogue et du changement dans le secteur agroalimentaire, ce qui m'a permis de prendre la mesure d'un certain nombre d'enjeux propres à ce secteur, dans tout le Canada. Je crois que l'ICPA a comparu devant vous il y a à peu près un an, en la personne de notre président, David McInnes. J'aimerais dire quelques mots d'un des projets qui, me semble-t-il, illustre bien certains aspects de ce dont nous parlons ce soir.

Je vais vous donner un bref aperçu du secteur agroalimentaire et du secteur de la bioscience, car les deux sont liés dans notre province. En fait, nous estimons que ce lien est un avantage stratégique, pour le développement de ces deux secteurs.

Le secteur agroalimentaire est l'ancêtre de l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard. Il existe depuis plus de 150 ans, depuis qu'on a commencé à défricher la terre et à planter des pommes de terre, et toute autre culture susceptible d'y pousser. La culture de la pomme de terre continue d'être la principale industrie de la province, avec un chiffre d'affaires de plus de 400 millions de dollars, auxquels il faut ajouter 3 millions de dollars pour la transformation des aliments. Environ 400 entreprises travaillent dans ce secteur, qui représente environ 10 p. 100 du PIB de la province, soit le pourcentage le plus important, après celui de la Saskatchewan, de toutes les provinces du pays. Le secteur emploie environ 7 000 personnes, qui sont réparties pour moitié entre la production primaire et la transformation.

Comme c'est le cas dans l'ensemble du Canada et aux États-Unis, la compétitivité de certains secteurs de la province se heurte à plusieurs défis. De nouveaux débouchés apparaissent, qui semblent prometteurs, mais comme c'est l'industrie la plus importante de la province, nous devons suivre de près sa croissance, son développement et son impact sur l'économie. Comme vous le savez, la pomme de terre reste la culture qui rapporte le plus au secteur de l'agroalimentaire.

Le secteur de la bioscience, lui, est beaucoup plus récent, puisqu'il n'a qu'une dizaine d'années. C'est en 2005, à peu près, que nous avons créé BioAlliance comme mécanisme de coordination. À l'époque, il y avait une dizaine d'entreprises qu'on disait « liées à la bioscience », et aujourd'hui, nous en comptons 38 dans la province, pour un chiffre d'affaires total d'environ 100 millions de dollars. Environ 1 million de personnes travaillent dans ce secteur, où 68 millions de dollars sont investis chaque année dans la R-D. On s'intéresse principalement aux composés bioactifs provenant de sources terrestres marines, y compris les sources agricoles, autrement dit des sources végétales de composés bioactifs qui peuvent servir dans diverses applications sanitaires, allant des ingrédients fonctionnels des aliments jusqu'aux ingrédients pharmaceutiques. C'est là-dessus que sont axées principalement les recherches. Vous voyez déjà, j'en suis sûr, le lien qui existe entre la bioindustrie, nos recherches et le secteur agricole la province.

Les entreprises du secteur fabriquent notamment des ingrédients cosmétiques, des ingrédients entrant dans la composition des aliments pour animaux, des produits sanitaires naturels, des produits de soins, des vaccins, des ingrédients pharmaceutiques, des diagnostics, et j'en passe. Comme je l'ai dit,

bioscience and agriculture sector is a strategic opportunity. The development of technologies in bioscience is creating a market opportunity that reaches back along the supply chain to the primary producer in a number of areas that allow for new market opportunities at the primary production area, new jobs in processing and access to markets that our growers, for example, would never have heard of five years ago.

At the board tables of AgriAlliance or BioAlliance, the conversation is similar in the sense that it is all about how to create the right conditions and the right set of partnerships along supply chains that can grow the economic contribution of each of these sectors to the province's economy. The endgame is about successful companies, job creation and investment in R&D because that is such an important stimulus to the ability to create new products for new markets. It is about successful businesses and reaching from research to farm to other value chain partners and to the consumer.

We have a health product continuum, from food to pharmaceuticals, when you look at the combined efforts of these two areas of market focus.

In Prince Edward Island, we have established what we would consider an innovation system within our biosector and, more recently, in the agri-food sector that we would suggest has brought together the key ingredients of an ecosystem for successful technology commercialization. That is what I was saying off the top. How do you bring the right components together to allow for a technology to be successfully commercialized and to achieve the economic impact that we are all looking for?

The elements of that ecosystem, then, we would refer to as a cluster model. That is not our term; it is a Michael Porter term. The components are fairly well understood. You need to have a relevant and accessible science platform; skilled human resources; access to the appropriate kind of capital, depending on the stage of development of the company; affordable facilities and infrastructure. You need to be able to incubate small- and medium-sized enterprises and to bring them along with the right mentoring services, and you need to have the support of public policy and programs.

It is a bit like making soup; just because you have the ingredients does not necessarily mean the soup will taste right. It is a very dynamic process. You have the opportunity to taste that soup, add a little of this, add a little of that, taste again. It is an ongoing process because it is a dynamic exercise.

In that soup, what we have found is that it is really important to have what a gentleman by the name of Richard Bendis calls an "innovation intermediary," a catalyst that brings the partnership together, understands what that partnership needs to look like

la convergence des technologies et des débouchés économiques des secteurs de la bioscience et de l'agriculture est un créneau à exploiter. Le développement des technologies bioscientifiques ouvre des débouchés qui intéressent toute la chaîne d'approvisionnement, jusqu'aux producteurs primaires, ce qui permet de créer des emplois dans la transformation et la commercialisation des produits que nos producteurs, par exemple, n'auraient pas imaginés il y a encore cinq ans.

Dans les conseils d'administration d'AgriAlliance et de BioAlliance, on discute essentiellement des mêmes choses, en ce sens qu'on cherche à créer les meilleures conditions et le meilleur type de partenariat, tout au long des chaînes d'approvisionnement, pour stimuler la contribution économique de chacun de ces secteurs à l'économie de la province. Résultat des courses : les entreprises sont prospères, elles créent de l'emploi, et elles investissent dans la R-D, car c'est ce qui permet d'encourager la création de nouveaux produits pour de nouveaux marchés. L'objectif est donc de favoriser la prospérité des entreprises ainsi que l'application des résultats de la recherche à l'exploitation agricole, à d'autres partenaires de la chaîne de valeur et enfin au consommateur.

Nous avons un continuum des produits sanitaires, des produits alimentaires jusqu'aux produits pharmaceutiques.

Dans l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons créé ce que nous considérons comme un système d'innovation au sein de notre biosecteur et, plus récemment, dans le secteur agroalimentaire, qui réunit à notre avis les principaux ingrédients d'un écosystème pour une bonne commercialisation des technologies. C'est ce que je disais au départ. L'enjeu consiste à réunir les éléments adéquats pour que la technologie puisse être commercialisée avec succès et pour que l'impact économique soit positif.

Les éléments de cet écosystème constituent ce que nous appelons le modèle des grappes. L'expression n'est pas de nous, c'est Michael Porter qui l'a inventée. Les composantes en sont assez bien connues. Il vous faut une plateforme scientifique pertinente et accessible; des travailleurs qualifiés; l'accès aux capitaux nécessaires, selon le niveau de développement de l'entreprise; et des installations et infrastructures à prix abordable. Il faut être capable de prendre sous son aile des petites et moyennes entreprises et de leur donner les services de mentorat dont elles ont besoin, et il faut l'aide de l'État.

C'est un peu comme lorsque vous préparez une soupe. Ce n'est pas parce que vous avez les ingrédients que votre soupe va nécessairement avoir bon goût. C'est un processus très dynamique. Il faut goûter la soupe, ajouter un peu de ci, un peu de ça, goûter à nouveau. C'est donc un processus permanent, parce que c'est un exercice dynamique.

Pour cette soupe, nous avons constaté qu'il était vraiment important d'utiliser ce qu'un certain Richard Bendis appelle « un intermédiaire en innovation », autrement dit un catalyseur qui réunit différents partenaires potentiels, à une idée précise de la

and creates a nucleus within that cluster, whether it is agri-food or bioscience. With the right business environment, with that right facilitation of the partnership within the cluster, you can achieve the kind of transfer of technology from research bench through companies through commercial enterprises to the marketplace. You can attract companies because you have an environment — an ecosystem — that is attractive. People can see that companies are successful in our backyard. They are making money, hiring people and getting to the marketplace. You can attract investment. With that kind of coordinated mechanism for companies in the agri-food sector, supply chains that are well connected and relationships that work, companies want to be there. Investors would prefer to invest in that kind of an organized cluster rather than where companies are sitting on their own without the kind of support and network that they probably need to survive.

It is also really important in terms of attracting and retaining brain power because these are all brain-power businesses.

What we have found in terms of establishing these kinds of facilitating structures, like BioAlliance, AgriAlliance and ECODA, is that it has to be a private sector-led process. It has to be outside the political process because, obviously, the risk is that, every four years, if it is owned by one government, the next government might decide this is not the best idea. This is not a sprint; this is a marathon. You need to have consistency and consistent leadership in terms of the focus and direction of the development of that sector. You need to be able to build value-chain relationships and to move new technologies along the supply chain. Supply chains need innovation at all points along the path if they are going to be successful because that is what other countries and companies are doing, so we have to be better than that in terms of our ability to move technologies along and through supply chains. That is a challenge sometimes because we often have producers and processors that will compete on price. They will have disagreements over fair pricing for products and so on, and that is commerce.

However, we must have that understanding that, yes, we will have that conversation about price. In the meantime, we had better be collaborating on innovation and how we can trust that we will work together on innovation and on moving technology into our systems at primary production, processing and so on, in order to achieve competitiveness in the marketplace. Otherwise, no one will be able to pay the bills, anyway.

We also find that we can provide, through the use of these facilitating structures like BioAlliance, system navigation for companies. It is kind of a complicated world. There are many government and other agencies that have important tools in their toolbox, but companies do not necessarily know which ones are right ones, at the right time. Some navigation can be useful in sorting that out.

mission de ce partenariat et crée un noyau au sein de cette grappe, qu'il s'agisse du secteur agroalimentaire ou du secteur bioscientifique. Avec un environnement commercial adéquat et un bon intermédiaire pour créer le partenariat au sein de la grappe, vous pouvez réussir à opérer le transfert de technologie qui doit se faire à partir du centre de recherche jusqu'aux entreprises, aux commerces et finalement aux marchés. Vous êtes alors en mesure d'attirer les entreprises parce que vous avez un environnement — un écosystème — attractif. Les gens constatent que, chez vous, les entreprises marchent bien, qu'elles sont rentables, qu'elles embauchent et qu'elles commercialisent leurs produits. Cela vous permet d'attirer les investissements. Quand on met en place un mécanisme coordonné entre des entreprises de l'agroalimentaire, avec des chaînes d'approvisionnement bien huilées et des relations qui fonctionnent, les entreprises veulent se joindre à vous. Les investisseurs préfèrent investir dans une grappe bien organisée plutôt que dans des entreprises qui fonctionnent en vase clos, sans les appuis et les réseaux dont elles auraient pourtant besoin pour survivre.

C'est aussi très important pour attirer et conserver la matière grise, car toutes ces entreprises fonctionnent essentiellement avec ça.

Ce que nous avons constaté, en créant les structures de coordination comme BioAlliance, AgriAlliance et ECODA, c'est qu'il faut que ça se fasse à l'initiative du secteur privé. Ça doit être indépendant du gouvernement, sinon, au bout de quatre ans, le gouvernement suivant risque de décider que ce n'était pas une bonne idée. Ce n'est pas une course de sprint, c'est un marathon. Il faut donc avoir une vision claire, cohérente et durable du cap que vous voulez suivre pour ce qui est du développement de ce secteur. Il faut être capable de créer des relations dans la chaîne de valeur et d'introduire les nouvelles technologies tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Pour fonctionner efficacement, une chaîne d'approvisionnement a besoin d'innovation à chacun des jalons, car comme c'est ce que font les autres pays et les autres entreprises, il faut faire encore mieux qu'eux. C'est parfois problématique, car nous avons souvent des producteurs et des transformateurs qui se font concurrence sur les prix, qui ne s'entendent pas sur le prix raisonnable d'un produit, mais c'est ça le commerce.

Pour autant, il faut bien comprendre que ce genre de problème, le prix du produit en l'occurrence, va se poser inévitablement. Mais en attendant, l'essentiel est de collaborer pour créer de l'innovation, de se faire confiance, et d'introduire les nouvelles technologies dans nos installations de production primaire, de transformation, et cetera, pour être plus compétitifs sur le marché. Sinon, il n'y aura personne pour payer la facture.

Les structures de coordination, comme BioAlliance, permettent également d'aider les entreprises à se repérer dans les systèmes. Nous vivons dans un monde complexe, et beaucoup d'agences gouvernementales et autres ont des outils importants dans leur arsenal, que les entreprises ne savent pas toujours utiliser judicieusement. Nous pouvons les aider à naviguer là-dedans.

Also, we need to have some tough love. For business plans that really will not work, someone has to be able to say, “This is not going to work” and to reduce the risk to public and private funds early on. Fail early and fail cheap if it is not going to be a successful venture.

The other aspect of what we are trying to do is more on the communications and branding side of things, and that is to create some excitement about what this is all about. In the biosector, creating excitement is not all that difficult. It is an exciting new industry. It is fresh and people can relate to the new opportunities.

The agri-food sector frustrates me quite often. It is very difficult to get people excited. I think it is because it is an older industry and because everyone has seen this movie before. They will kick the tires a little longer before they believe that there is something new that is worth pursuing. It is hard to get people excited, and that is not good for the industry because that means it is tougher to attract the next generation if they are not seeing excitement and feeling that this is a place to invest their careers and livelihood. That is a real concern.

I mentioned the Eastern Canadian Oilseeds Development Alliance, and I have a couple of last thoughts here. Again, as a facilitating structure to bring supply-chain partners together to allow research and innovation to permeate the supply chain, this entity, which involves seven Canadian universities and five Agriculture Canada research centres in Eastern Canada, is focused on developing the canola and the soybean industries, particularly the identity-preserved, non-GM food-grade soybean sector, with Japanese markets primarily, for soy milk, tofu, miso and very specialized applications of food-grade soybeans.

The amount of research going on through this ECODA initiative, funded 75 per cent by Agriculture Canada, is quite dramatic. A number of new initiatives are coming out of that research program. We have managed two of these now and hope to manage a third one under Growing Forward 2. That is the value of the facilitating structure, the ECODA entity, which is a small piece of infrastructure that brings together producer groups, processors, exporters and the researchers. That is the magic of this whole enterprise. If you do not get that alignment, then things do not happen. It is difficult for any individual group to begin that conversation and create that alignment because there is always a sense of self-interest on the part of one of the groups, so you need an independent arbitrator and facilitator in the conversation.

In conclusion, I would say we have an abundance of opportunity. The real challenge is how to align interests in order to achieve success in bringing those partnerships together. We must be able to drive innovation through supply and value chains for existing markets to stay competitive and to establish new international export markets. That requires effective relationships along with supply chains. Those are the

Il faut aussi savoir faire preuve de fermeté. À des plans d'entreprises qui ne tiennent pas la route, il faut savoir dire non et ne pas prendre de risques inutiles avec les capitaux publics et privés. Si le projet est voué à l'échec, il vaut mieux y mettre fin le plus tôt possible, pour limiter les dégâts.

Nous nous intéressons également à tout ce qui concerne les communications et le marquage des produits, afin de susciter de l'intérêt. Dans la bioindustrie, il n'est pas difficile de susciter de l'intérêt, car c'est un secteur excitant, nouveau, et les gens comprennent bien les nouvelles possibilités qui s'offrent.

L'agroalimentaire, en revanche, est souvent, pour moi, une source de frustration. Il est difficile d'intéresser les gens. Je suppose que c'est parce que c'est une industrie plus ancienne et que tout le monde connaît déjà la musique. Généralement, il est un peu plus difficile de les convaincre qu'un nouveau produit mérite notre attention. C'est dur de susciter de l'intérêt, ce qui n'est pas bon pour l'industrie, car ça signifie qu'il est difficile d'attirer des travailleurs de la nouvelle génération qui ne sont pas intéressés à y faire carrière. C'est un vrai problème.

J'ai parlé de l'Eastern Canadian Oilseeds Development Alliance, et j'aimerais dire quelques mots à ce sujet pour conclure. C'est aussi une structure de coordination qui réunit des partenaires de la chaîne d'approvisionnement, afin d'encourager l'introduction des résultats de la recherche et de l'innovation dans la chaîne d'approvisionnement. Cette alliance, qui rassemble sept universités canadiennes et cinq centres de recherche d'Agriculture Canada de l'Est du Canada, s'intéresse principalement au développement des industries du canola et du soja, surtout le secteur du soja à identité préservée, non-OGM et de qualité alimentaire. Les marchés visés sont principalement les marchés japonais, pour le lait de soja, le tofu, le miso et des applications spécialisées de soja de qualité alimentaire.

L'ECODA, qui est financée à 75 p. 100 par Agriculture Canada, a un programme de recherches impressionnant, qui a généré un certain nombre d'initiatives. Nous en avons géré deux et espérons en gérer une troisième, dans le cadre du programme Cultivons l'avenir 2. Voilà ce que permet une structure de coordination comme l'ECODA qui, même sans infrastructure importante, réussit à rassembler des producteurs, des transformateurs, des exportateurs et des chercheurs. C'est la magie de cette entreprise. Si vous ne réunissez pas les bons partenaires, ça ne marche pas. Il est toujours difficile de créer ce genre de partenariat avec les bonnes personnes, car il y en a toujours qui pensent que leur groupe est plus important que l'autre, d'où la nécessité d'avoir un arbitre indépendant pour engager le dialogue.

En conclusion, j'aimerais dire que les possibilités sont nombreuses, et que le plus difficile, c'est de canaliser les intérêts afin de créer des partenariats efficaces. Nous devons être capables d'introduire les produits de l'innovation dans les chaînes d'approvisionnement des marchés existants afin de conserver notre compétitivité et de trouver de nouveaux débouchés sur les marchés étrangers. Il faut pour cela avoir un réseau de relations

intangibles, the human relations. Human nature is sometimes our biggest challenge in bringing together these kinds of initiatives. It often requires an effective innovation intermediary and that comes down to building trust, alignment and a shared interest to achieve economic success.

I will stop there, Mr. Chair.

The Chair: Thank you for sharing your thoughts with us. Since you are from Prince Edward Island, I will ask the Honourable Senator Callbeck to start.

Senator Callbeck: Welcome, Mr. Francis, it is always great to have Islanders as witnesses and to hear people from Prince Edward Island talk about what is going on in the province.

As you said, you wear a lot of hats and you have been a real driving force in these areas in the province. I want to ask you about the bioscience cluster. It would be interesting for members of the committee to know who the partners are here, how many are involved as well as their roles in the development and research.

Mr. Francis: Thank you, senator.

We have now 38 companies that are in the PEI cluster, which is a rather dramatic increase over the last 8 or 10 years. We tend to exceed people's expectations in terms of Prince Edward Island not exactly being a place where it is expected that there should be a bioscience cluster. It is a rural, somewhat backwater part of Canada, some would say, and we need to continuously bring people to Prince Edward Island to show them that is not the case. The quality of the infrastructure we have established, the science platform, the companies and what they are doing is really world-class.

The companies are obviously key. Our largest three companies, to mention a few, include BioVectra, a homegrown company that Dr. Regis Duffy established 40 years ago. It has been responsible for another large company called Sekisui, which is a spin out of BioVectra now owned by a Japanese firm expanding in Prince Edward Island. Novartis is a large multinational company that has their fish health research and development assets in Victoria, P.E.I., and their vaccine manufacturing for aquaculture facilities in Charlottetown. That is a business with 115 employees. BioVectra has 200 employees. These would be sustainable companies for our part of the world. Other companies from there go down in size to individuals in the lab doing proof of concept and starting their journey, if you will.

Other partners that are really important on the science side include the National Research Council, which was the Institute for Nutrisciences and Health. With some changes in the NRC's strategy, the institute names have disappeared, but the importance of the NRC to our cluster cannot be underestimated. They built the technology platform there and the new area is called aquatic and crop resource development,

efficace dans toutes les chaînes d'approvisionnement. Ce sont là les intangibles dont je parlais tout à l'heure, les relations humaines. La nature humaine est souvent notre plus gros défi dans ce genre d'initiative. D'où la nécessité d'avoir un intermédiaire efficace, qui sera capable d'établir la confiance, de canaliser les intérêts, et de mobiliser tout le monde.

Je vais m'arrêter là, monsieur le président.

Le président : Merci beaucoup de nous avoir présenté votre point de vue. Puisque vous venez de l'Île-du-Prince-Édouard, je vais commencer par donner la parole à l'honorable sénatrice Callbeck.

La sénatrice Callbeck : Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Francis. C'est toujours un plaisir d'accueillir des témoins de l'Île-du-Prince-Édouard et de les écouter parler de ce qui se passe dans la province.

Comme vous l'avez dit, vous portez plusieurs casquettes, et vous jouez manifestement un rôle très dynamique dans ces secteurs de l'industrie. J'aimerais revenir sur cette grappe industrielle de la bioindustrie. Il serait intéressant que nous sachions qui sont les partenaires, combien il y en a et quel est leur rôle dans la recherche et le développement.

M. Francis : Merci, sénatrice.

La grappe industrielle de l'I.-P.-É. compte aujourd'hui 38 entreprises, ce qui a considérablement augmenté depuis huit ou 10 ans. Les gens sont agréablement surpris, en fait, lorsqu'ils découvrent que l'Île-du-Prince-Édouard a une grappe industrielle en bioscience. Ils ont tendance à penser que notre province est une région rurale et reculée du Canada, et c'est pour ça que nous devons constamment les encourager à venir constater eux-mêmes que ce n'est pas le cas. La qualité de l'infrastructure que nous avons mise en place, la plateforme scientifique, les entreprises, tout cela est vraiment hors pair.

Les entreprises jouent un rôle clé, c'est évident. Parmi les trois plus grandes, je citerai BioVectra, une entreprise locale créée par Regis Duffy il y a 40 ans, et Sekisui, un rejeton de BioVectra, qui appartient maintenant à une entreprise japonaise qui se développe à l'Île-du-Prince-Édouard. Novartis est une grande multinationale qui a créé un centre de recherche-développement sur la santé des poissons à Victoria, I.-P.-É., ainsi qu'un centre de fabrication de vaccins pour l'aquaculture à Charlottetown. L'entreprise emploie 115 personnes. BioVectra en emploie 200. On peut dire que ce sont des entreprises viables, en tout cas chez nous. Les autres entreprises sont plus petites, et ça va même jusqu'aux gens qui travaillent dans un laboratoire et qui font de la validation de concept.

Les autres partenaires scientifiques importants sont le Conseil national de recherches, anciennement l'Institut des sciences nutritionnelles et de la santé. Le CNRC a modifié sa stratégie, si bien que le nom de l'institut a disparu, mais le rôle important que joue le CNRC ne saurait être sous-estimée. Il a construit la plateforme technologique de développement des cultures et des ressources aquatiques, ce qui correspond exactement à ce que

which is fitting for what we are doing for our cluster's focus. The University of Prince Edward Island, especially the Atlantic Veterinary College and science faculty, have changed dramatically in terms of focus on R&D of that institute over the past decade.

Agriculture and Agri-food Canada's research infrastructure in P.E.I. as well as Holland College, Canada's Smartest Kitchen and their Technology Access Centre are very important in terms of the culinary side of food and food product design in particular. The BioFoodTech Centre is a provincial Crown corporation. The funding agencies include the Atlantic Canada Opportunities Agency and Innovation PEI, a provincial Crown corporation. The NRC's IRAP program is very important program for small businesses in particular, and the National Science and Engineering Research Council to name a few. We have regional partners as well. As a small jurisdiction, we have a network that we reach out to the world in terms of accessing technology and brain power as required.

Those are some of the important partners and the important aspect is that we really work. I have taken the liberty of providing two documents. The first is the strategic plan that BioAlliance launched in September and that is a single plan that all the partners buy into and support. We have a board of directors which represents that partnership of businesses, research organizations and government agencies, and that is unique. The DNA of that organization is about the strategy and everyone leaving their hat by the door with the belief that if we can grow the cluster, it is good for the universities, federal and provincial governments, business and our communities. It is that kind of attitude that permeates the strategy and allows us to make things happen. We do not have different groups on different ends of the rope pulling in opposite directions and going nowhere. We have everyone in the same boat rowing together and that is really our job.

Senator Callbeck: Could you give us an example of how you have spotted a new market opportunity and the steps you have taken to take advantage of that opportunity?

Mr. Francis: I think we look primarily at companies that are spotting new market opportunities. It really needs to be commercially led. It is our production capacity in P.E.I. and the agri-food sector that needs a market outlet or that there is a market for it. We need an intermediary between production capacity and the marketplace that can really add the value and achieve market success. The primary producers do not often go to the market directly; they need partners. Sometimes they do not accept that, but that is the truth of the matter.

We have become good at identifying which companies are a good fit. I mentioned a couple that we have attracted to Prince Edward Island in the ag-bio side of things — Technology Crops

nous faisons. L'Université de l'Île-du-Prince-Édouard, surtout le Collège vétérinaire de l'Atlantique et la faculté des sciences, ont largement contribué, depuis 10 ans, à réorienter les efforts de l'institut vers la R-D.

Du côté culinaire, alimentaire et conception des produits alimentaires, nous avons des centres de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, ainsi que Holland College, Canada's Smartest Kitchen et son Technology Access Centre, qui jouent un rôle très important aussi. Le BioFoodTech Centre est une société d'État provinciale. Les agences de financement sont notamment l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et Innovation PEI, une société d'État provinciale. Le programme PARI du Conseil national de recherches est très important, surtout pour les petites entreprises. Il y a aussi le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada, pour ne nommer que ceux-là. Nous avons aussi des partenaires régionaux, et même si notre territoire est limité, nous avons des réseaux qui nous permettent d'accéder à la technologie et à la matière grise dont nous avons besoin, le cas échéant.

Je vous ai mentionné quelques-uns des partenaires importants, et je peux vous dire que ça marche. Je me suis permis d'apporter deux documents. Le premier est le plan stratégique que BioAlliance a lancé en septembre; c'est le seul plan que nous avons arrêté, et il est appuyé par tous les partenaires. Notre conseil d'administration est représentatif de ce partenariat d'entreprises, d'organismes de recherche et d'agences gouvernementales, ce qui est unique. Le moteur de cette organisation, c'est la stratégie, et chacun laisse sa casquette à l'entrée afin de se concentrer sur le développement de la grappe industrielle, car c'est ce qui intéresse tout le monde, les universités, les gouvernements du Canada et de la province, les entreprises et les collectivités. C'est cette attitude qui imprègne toute la stratégie et qui nous permet de faire avancer les choses. Il n'y a pas de groupes qui ont des intérêts divergents et qui tirent sur la corde dans l'autre direction. Tout le monde est dans le même bateau et rame dans le même sens. Personne ne va à contre-courant.

La sénatrice Callbeck : Pourriez-vous nous donner l'exemple d'un nouveau débouché potentiel que vous avez repéré et des mesures que vous avez prises pour l'exploiter?

M. Francis : Ce sont surtout les entreprises qui repèrent les nouveaux débouchés potentiels, car il faut que ce soit une initiative commerciale. C'est la capacité de production de l'I.-P.-É. et le secteur agroalimentaire qui ont besoin de trouver un débouché ou un marché pour leurs produits. Pour cela, il faut un intermédiaire entre la capacité de production et le marché qui soit capable d'ajouter de la valeur et d'introduire le produit sur le marché. Les producteurs primaires vont rarement vendre eux-mêmes leurs produits sur les marchés, alors ils ont besoin de partenaires, même si parfois ils ne les acceptent qu'à contrecœur.

Nous réussissons assez bien à repérer les entreprises qui correspondent à ce que nous cherchons. J'en ai cité quelques-unes que nous avons attirées à l'Île-du-Prince-Édouard, dans le secteur

International, which built a \$10 million refinery in Kensington. It is an oilseed refinery and the crops that are being contracted to growers to produce are crops like crambe, which is an oilseed crop; borage; calendula; meadowfoam; and high erucic acid rapeseed, which are crops that our growers would not have heard of five years ago. The acreage is still modest — in the thousands of acres and not the hundreds of thousands of acres — but the value added of those crops and the opportunity to put cash crops in rotation with potatoes is what is important in terms of overall sustainability of farming operations, value in the years where you are not growing potatoes. Technology Crops is a company based in Winston-Salem, North Carolina, and their only refinery in the world is in Prince Edward Island. They are bringing oilseeds from other parts of North America and Europe to Kensington, Prince Edward Island, to do the refining. The products are cosmetic ingredients, specialized industrial oils, nutraceuticals and pharmaceutical ingredients, which are high value products. It is a great example. The partnership around the establishment of that company in P.E.I. establishing infrastructure was extensive. The degree of cooperation and coordination around that was really quite special in how it came together.

Sevita International would be another example. Sevita's head office is about an hour straight south of here in Winchester, Ontario. The CEO is David Hendrick. This is a company that has spent about 14 years developing the non-GM, identity-preserved, food-grade soybean business in Japan. One would think that is just another soybean. They did an amount of work on breeding and genomics to bring the right traits to those beans, because for the manufacturers in Japan, it is like making fine wine when you are making miso and tofu. To the Japanese, you are making fine wine. There is that degree of specificity on what kinds of traits are required. Some of the research programs supporting gaining competitive advantage in Japan through this company and the growers who are supplying have really been doing the science to understand the phytochemical fingerprint of the soybeans that meet the requirements of specific manufacturers in Japan. It is like making a cabernet sauvignon. The degree to which they are going into the molecular biology of the seed in order to make sure that you have an advantage in the marketplace and therefore growers have a market is fascinating. Those are a couple of examples.

Senator Buth: Thank you for being here this evening. Where do you find the risk takers?

Mr. Francis: Well, you do have to look. Entrepreneurs are an interesting group. We are at the point where they are coming to us. If you can establish credibility as a location where entrepreneurs have a better chance of success because of the

agro-bio. Il y a aussi Technology Crops International, qui a construit une raffinerie de 10 millions de dollars à Kensington. C'est une raffinerie d'huiles oléagineuses, et les variétés qu'on demande aux agriculteurs de cultiver sont par exemple le chou marin, qui est une plante oléagineuse; la bourrache officinale; le souci officinal; l'écume des prés; et le colza à forte teneur en acide érucique, dont nos producteurs n'avaient jamais entendu parler il y a encore cinq ans. Les emblavures sont encore limitées — quelques milliers d'acres et certainement pas des centaines de milliers —, mais ce qui compte pour la durabilité des exploitations agricoles, c'est la valeur ajoutée de ces cultures et la possibilité de les alterner avec la pomme de terre. Technology Crops est une entreprise qui a son siège à Winston-Salem, en Caroline du Nord, et sa raffinerie de l'Île-du-Prince-Édouard est la seule qu'elle ait au monde. Ils font venir leurs graines oléagineuses d'autres régions d'Amérique du Nord et d'Europe pour les raffiner à Kensington, dans l'Île-du-Prince-Édouard. Ils produisent des ingrédients pour les cosmétiques, des huiles industrielles spécialisées, des produits nutraceutiques et des ingrédients pharmaceutiques, qui sont des produits à forte valeur ajoutée. C'est un superbe exemple. Le partenariat qui s'est constitué pour l'établissement de cette entreprise dans la province est impressionnant, et il a nécessité une coopération et une coordination tout à fait spéciales.

Sevita International est un autre exemple. Le siège social de Sevita se trouve à peu près à une heure au sud d'Ottawa, à Winchester, en Ontario. David Hendrick en est le PDG. C'est cette entreprise qui a consacré environ 14 ans à la mise au point de la variété de soja à identité préservée, non-OGM et de qualité alimentaire, pour le marché japonais. On pourrait croire que ce n'est qu'une autre variété de soja, mais ils ont fait énormément de travail au niveau de l'amélioration génétique et de la génomique pour pouvoir trouver les caractéristiques recherchées, parce que, pour les fabricants japonais, quand on fait du miso et du tofu, c'est comme quand on fait du bon vin. Pour les Japonais, c'est aussi pointu. C'est pour ça qu'il faut trouver exactement les caractéristiques qu'ils recherchent. Certains programmes de recherche portaient sur l'accroissement de l'avantage compétitif sur le marché japonais, par l'entremise de cette entreprise, et les producteurs qui cultivent cette variété ont dû apprendre à connaître l'empreinte phytochimique du soja pour satisfaire les exigences de certains fabricants japonais. C'est comme pour faire un cabernet sauvignon. C'est fascinant de voir jusqu'où ils peuvent aller dans la biologie moléculaire de la graine pour s'assurer qu'ils vont avoir un avantage sur le marché et que, par conséquent, les producteurs vont pouvoir approvisionner ce marché. Ce sont là deux exemples.

La sénatrice Buth : Je vous remercie de comparaître devant notre comité ce soir. Comment trouvez-vous des gens prêts à prendre des risques?

M. Francis : C'est vrai qu'il faut chercher. Les entrepreneurs sont des gens intéressants. Et on en est arrivé à un point où c'est eux qui commencent à venir nous voir. Si vous avez la réputation d'aider les entrepreneurs à trouver des débouchés, ils vont venir

business environment, they will find you. I think it is relationships. You know through your networks and contacts what early-stage companies have some really interesting technologies. You need to have a very strong network of contacts, and then have some good brain power working with you that can assess whether those companies and technologies have a chance of being successful in the marketplace.

Senator Buth: Do the companies bring the ideas and you support them with the R&D? You used the example of Sevita. Who looked for those compounds?

Mr. Francis: That is the company's knowledge of the marketplace. In that case, it is their knowledge. Just to take it a little further, once they are part of our cluster, we do a number of things. We hold bio-partnering events, networking sessions and so on so that companies and researchers are bumping into each other a lot and establishing relationships that can provide companies who understand the market with new ideas for new product offerings. For example, it is definitely worth looking at the application of some of the co-products from soy production and the processing of soy — oil, for example, in the aquaculture business. Sevita may not know everything they need to know about the aquaculture business, so part of our role is connecting people who really know about the ingredient side of developing aquaculture feeds with Sevita, who really know their soybeans, and allowing them to determine whether or not they see a new opportunity there and whether there is a business case for pursuing some research in that area.

Senator Buth: That is interesting, because when we have been talking to witnesses, what we have heard most often, or what I have heard, is that here is the bench, and the researcher comes up with something, and they are looking for a partner over here, and what often happens is things hit the valley of death in between. What I hear you saying is no, it is like this; it is the soup.

Mr. Francis: It is absolutely not linear. It is a soup. I think it is about bumping people into each other. We do have the situation where the researchers are sitting here, and the businesses are sitting here, and there is actually a cultural divide. It is not just an institutional divide but a cultural divide. We need to facilitate conversations that can bring those folks together.

There is an organization called Springboard Atlantic, which represents the transfer offices of 18 universities in the region, along with NSERC and ourselves and others that use connector events to try in particular focused areas to bring the companies and researchers into the same room for a day. We have them spend five minutes pitching what they do, their focus, their issues on the business and the science side. It is what they do and what they have and where they think they may have something to offer in terms of solutions. Ninety per cent of that will go nowhere, but 10 per cent might, and you only need 10 per cent to make it worthwhile. It is the intangibles. It is the relationships and

vous voir. C'est une question de relations. Grâce à vos réseaux et à vos contacts, vous entendez parler des jeunes pousses qui ont des technologies particulièrement intéressantes. Il faut pour cela avoir un solide réseau de contacts ainsi que des collaborateurs dynamiques, capables de déterminer si la commercialisation de telle ou telle technologie sera un succès.

La sénatrice Buth : Est-ce que ce sont les entreprises qui vous soumettent des idées, et vous les aidez ensuite pour la R-D? Dans le cas de Sevita, par exemple, qui a trouvé les composants?

M. Francis : C'est l'entreprise qui connaît le marché. Dans ce cas-là, c'est Sevita qui avait cette connaissance. Mais à partir du moment où l'entreprise fait partie de notre grappe industrielle, nous faisons un certain nombre de choses pour elle. Nous organisons des activités de partenariat et de réseautage entre membres de la bioindustrie, pour que les entreprises puissent rencontrer des chercheurs et établir avec eux des relations qui leur donneront de nouvelles idées pour de nouveaux produits qu'elles savent avoir des chances de commercialiser puisqu'elles connaissent le marché. Par exemple, il serait tout à fait intéressant d'étudier les implications de certains sous-produits de la fabrication et de la transformation du soja — l'huile, par exemple, pour l'aquaculture. Sevita ne sait peut-être pas tout ce qu'elle aurait besoin de savoir au sujet de l'industrie de l'aquaculture, par conséquent notre rôle consiste à mettre l'entreprise en contact avec des gens qui connaissent bien les ingrédients qui entrent dans la composition des aliments utilisés dans l'aquaculture. Sevita, qui connaît très bien son soja, peut alors déterminer s'il y a vraiment des débouchés dans ce secteur et si ça vaut la peine d'entreprendre des recherches.

La sénatrice Buth : C'est intéressant parce que d'autres chercheurs nous ont dit que c'était le chercheur qui devait trouver un partenaire commercial, et que, bien souvent, le produit de sa recherche disparaissait dans les limbes. Mais ce que vous dites est totalement différent; vous avez même parlé de la préparation d'une soupe.

M. Francis : Ce n'est absolument pas un processus linéaire. C'est une soupe, c'est vrai. Il faut favoriser les contacts entre les gens. C'est vrai que la fracture culturelle existe entre les chercheurs qui sont retranchés dans un camp, et les entreprises dans l'autre. Ce n'est pas une fracture institutionnelle, c'est une fracture culturelle. Nous devons donc favoriser les occasions de rencontres.

Springboard Atlantic, qui représente les bureaux de transfert technologique de 18 universités de la région, le CRSNG, notre organisation et d'autres groupes organisent des activités de réseautage dans des domaines précis pour permettre aux entreprises et aux chercheurs de se rencontrer dans la même salle, pendant une journée. Nous leur donnons cinq minutes pour présenter ce qu'ils font, leur mission et leurs activités commerciales et scientifiques. Ils présentent aussi les solutions qu'ils ont à offrir. Même si 90 p. 100 de ces contacts ne donnent rien, 10 p. 100 ont des chances, et rien que ça, ça vaut le coup. C'est ce que j'appelais tout à l'heure les intangibles. Ce sont les

creating opportunities and getting people out of their silos and out of their academic settings and into a relationship with the businesses, which is not something all universities like to do. Frankly, there are some barriers there. We try to find the win-win situations.

Senator Buth: You made the comment that you look for really good business cases. Are you sourcing capital for the projects and the funds?

Mr. Francis: No. We might facilitate, but the companies have to source their own capital. We do not invest like Ag-West Bio invests in Saskatoon. We do not invest, but we would connect companies to capital, depending on the stage of development. We do spend time, particularly with the early-stage companies, on their business plans and whether or not we really think they have something worthwhile. We bring in some experienced folks who have been in the investment community to do essentially SWOT analysis of their business plans and tell them sometimes what they do not want to hear. They have some real challenges if they want to get to market with that kind of approach, or they are missing some things, or they need to shore up their regulatory strategy or improve their market assessment, or perhaps they have not thought it through or perhaps they have the wrong CEO. Some tough love at an early stage is important to ensure that those companies are able to progress. Some of them will not, but that is business as well.

The Chair: There is a supplementary question before we go to Senator Tardif.

Senator Merchant: Thank you. I wonder what the role of government is. When you are talking about these connections, whether it is local, provincial or federal government, what role do they play?

Mr. Francis: They play a very important role, for sure. However, it is not necessarily a lead role. The role is everything from the programs, particularly for early-stage companies, and we are talking about the company side of things, to access to capital. Generally, the investment community, angel investors, venture capital and so on will not finance early-stage technology.

IRAP has been a very important tool in the tool box in terms of moving a technology's proof of concept of new technologies, and that program has been expanded by the federal government. It is a very important piece of the infrastructure.

Atlantic Canada Opportunities Agency has a couple of very important programs. The first is the business development program, which is a loan program, and second, the Atlantic Innovation Fund, which is a very enlightened piece of public policy that has been around for 10 years now. It is a conditional loan program, but it de-risks the process of moving technologies

contacts et les occasions de rencontres que vous créez pour faire sortir les gens de leurs silos, de leurs laboratoires universitaires, et les amener à nouer des liens avec des entrepreneurs, ce que les universités n'aiment pas trop faire, bien souvent. Il faut reconnaître qu'il y a certains obstacles à la communication, et nous, nous essayons de créer des situations gagnant-gagnant.

La sénatrice Buth : Vous avez dit que ce qui vous intéressait, c'était les bonnes idées susceptibles d'être commercialisées. Est-ce que c'est vous qui allez chercher le financement?

M. Francis : Non. Nous pouvons faciliter certaines choses, mais ce sont les entreprises qui doivent trouver les capitaux dont elles ont besoin. Nous n'investissons pas comme Ag-West Bio, à Saskatoon. Nous ne faisons pas d'investissements, mais, en fonction de leur niveau de développement, nous mettons les entreprises en contact avec des investisseurs. Nous nous intéressons en effet plus particulièrement aux jeunes pousses, nous examinons avec elles leur plan d'entreprise pour voir si ça en vaut la peine. Pour cela, nous faisons venir des spécialistes financiers qui font une analyse FFPM de leur plan d'entreprise et qui leur disent parfois des choses qui ne leur font pas plaisir. Ils leur expliquent qu'elles auront du mal à commercialiser leurs produits avec ce genre d'approche, qu'il y a certaines choses qui manquent, qu'elles doivent renforcer leur stratégie de réglementation, améliorer leur analyse du marché, ou qu'elles n'ont pas assez réfléchi à toute la question, ou encore qu'elles devraient changer de PDG. Au début, il faut savoir leur parler franchement pour qu'elles puissent progresser par la suite. Certaines n'y parviendront pas, mais c'est ça le monde de l'entreprise.

Le président : Avant de donner la parole à la sénatrice Tardif, je vais laisser la sénatrice Merchant vous poser une question supplémentaire.

La sénatrice Merchant : Merci. J'aimerais savoir quel rôle joue le gouvernement dans ces réseaux de contacts, et je parle des gouvernements locaux, provinciaux ou fédéral.

M. Francis : Ils jouent un rôle très important, c'est sûr, mais ce n'est pas forcément un rôle de premier plan. Ça se situe surtout, en particulier pour les jeunes pousses, au niveau de l'accès aux capitaux. La plupart du temps, les investisseurs ordinaires, les investisseurs providentiels ou les bailleurs de capital-risque ne financent pas les premières étapes de développement d'une nouvelle technologie.

Le programme PARI est un outil très précieux, car il peut aider une entreprise à développer une nouvelle technologie dès l'étape de la validation de principe; le gouvernement fédéral a d'ailleurs élargi ce programme, qui est vraiment un outil très important.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique offre elle aussi quelques programmes très importants, notamment le programme de développement des entreprises, qui est un programme de prêts, ainsi que le Fonds d'innovation de l'Atlantique, qui est un programme très novateur et qui existe depuis une dizaine d'années. C'est un programme de prêts

from proof of concept early stage closer to the marketplace. Access to the capital at an early stage is an important role. It is not big money, but it is taxpayers' money, so it has to be managed appropriately. It is enough to allow the company to prove whether or not they really have a business opportunity there and progress on that.

In our case, the provincial government can really fill the gaps. Perhaps because we are a small jurisdiction, we do this very well. In a coordinated way, if your company is bringing a particular business proposition forward, we will actually have all of those federal, provincial, National Research Council, Agriculture Canada representatives in the room, listening, understanding the business proposition, the business plan of the company, and then responding with a customized approach to the extent that it is possible — sometimes these programs are pretty much square-edged boxes, so you have to get in the box — and trying to customize to ensure the focus is not on the program but on the business plan and how we collectively see the way forward for working with that company.

Part of our role is to facilitate getting those partners together in a way that no one is going outside of their mandate; everyone probably has a better chance of exercising their mandate because you are part of this collective effort, and it is a de-risking for both public funds and for the company.

That is how we coordinate some of those government players. Everyone has seen the value of doing that. In large jurisdictions, frankly, maybe the egos are bigger. The organizations are a little more siloed, so the entrepreneur has to basically knock on every door and try to put it together themselves. I think customization takes a lot of the stress out of trying to get companies to move forward.

Senator Merchant: With the tighter budgets, the economies, how does that affect you? Are you constantly growing?

Mr. Francis: It is always an issue. There is always probably more demand than supply of resources. My personal view is that there is always more money than good ideas. If it is a good idea and a good business case, the money is there.

Senator Tardif: Thank you for your excellent presentation. I am most impressed by the work you do and the results you have achieved. Is there another organization that offers a similar platform in the agricultural or biosciences sector anywhere else in Canada?

Mr. Francis: Certainly when we set up the BioAlliance, I stole a lot of ideas from Ag-West Bio, because they broke the ice in the 1980s and early 1990s with the model they had put together as a

conditionnels, mais qui supprime les risques qui existent entre l'étape de la validation de principe et l'étape de la commercialisation. C'est important de pouvoir avoir accès à des capitaux dès le début. Comme ce ne sont pas des capitaux privés, mais des deniers publics, il faut que ce soit géré de façon appropriée. L'entreprise doit démontrer que les chances de commercialisation sont réelles.

Dans notre cas, le gouvernement provincial est toujours là pour combler les lacunes. Il y réussit très bien, sans doute parce que nous sommes une petite province. En pratique, si une entreprise nous soumet une proposition commerciale, nous réunissons dans une même salle des représentants du fédéral, du provincial, du Conseil national de recherches et d'Agriculture Canada, qui écoutent attentivement la proposition, examinent le plan d'entreprise, et ensuite donnent leur avis sur la façon de s'y prendre, dans la mesure du possible — parfois, ces programmes sont assortis de critères très précis, et il faut alors que l'entreprise corresponde exactement au profil; mais de façon générale, ils essayent de mettre davantage l'accent sur le plan d'entreprise plutôt que sur le programme lui-même, afin de voir, tous ensemble, comment il est possible de faire progresser les choses.

Notre rôle consiste en partie à encourager les rencontres entre partenaires potentiels, sans qu'aucun d'entre eux ne déborde de son mandat. En fait, chacun a plus de chances de s'acquitter de son mandat dans le cadre d'un effort collectif comme celui-ci, qui diminue les risques financiers à la fois pour les gouvernements et pour l'entreprise.

Voilà comment nous coordonnons le rôle des différents gouvernements. Tout le monde y trouve son compte. Dans les provinces plus importantes, les egos sont peut-être plus forts, les organisations un peu plus cloisonnées, si bien que l'entrepreneur doit lui-même frapper à de nombreuses portes avant de pouvoir rencontrer des partenaires potentiels. Le fait de s'adapter aux besoins des entreprises réduit considérablement le stress qu'elles éprouvent lorsqu'elles veulent commercialiser un produit.

La sénatrice Merchant : À une époque où les budgets et les économies se contractent, est-ce que vous en ressentez les effets ou bien est-ce que vous continuez de vous développer?

M. Francis : C'est toujours un problème. Il y a toujours plus de demandes que de ressources. Personnellement, je crois qu'il y a toujours plus d'argent que de bonnes idées. Autrement dit, si c'est une bonne idée et qu'elle est accompagnée d'un bon plan d'entreprise, on trouve toujours l'argent.

La sénatrice Tardif : Je vous remercie de votre excellent exposé. Je suis très impressionnée par ce que vous faites et par les résultats que vous obtenez. Existe-t-il au Canada une autre organisation qui offre les mêmes services dans le secteur de l'agriculture ou des biosciences?

M. Francis : Quand nous avons créé BioAlliance, j'ai volé plein d'idées à Ag-West Bio, car ce sont eux qui ont vraiment ouvert la voie dans les années 1980 et au début des années 1990 en

cluster model. Saskatchewan and Prince Edward Island always seem to have a lot in common.

Senator Tardif: Those smaller provinces maybe, smaller populations.

Mr. Francis: I think it is the rural base with our feet on the ground; I do not know. Whether it is health care, economic development or agriculture, we always have similar approaches. That was certainly one location.

Bioenterprise, which is an organization based in Guelph, Ontario, is also playing a similar role and has a good approach of working with early-stage companies and establishing supply chains that are very effective. The people in that organization, Gord Surgeoner and others, are really good at working with the producer, processor, supply chains, and helping them to be successful.

There is a group around Laval University in Quebec that is in the nutrisciences and health area, a very good group of people, well-connected to the industry, and facilitating the economy in that area.

The bigger one on the pharmaceutical side of things is MaRS, in Toronto. It plays a similar role in the drug development world in particular. There are a few other examples in the country. They all have their own idiosyncrasies.

Senator Tardif: Who carries most of the burden of the initial research and investment in your industry?

Mr. Francis: The federal government, in terms of initial investment in research. I do not think it is different in many countries of the world. The market does not pay for that early-stage research. You have to have that foundation in place through our investment in public infrastructure, the university community in particular, and how those are funded through NSERC, SSHRC, CIHR and other organizations. It is certainly federally driven and funded, and the province certainly plays a role in that as well.

Senator Tardif: Does your platform help attract more industry funding for R&D?

Mr. Francis: Absolutely, and more business investment in R&D as well. We know this has been a conversation with the Jenkins report a couple of years ago, looking at Canada in the sense that our productivity levels are below where they should be because businesses are not investing sufficiently in R&D. We get into a whole conversation about under what circumstances that is true or not. There is certainly some truth in that. We have seen a significant increase. I cannot quote the numbers off the top of my head, but it has increased from 2002 to 2010, which is the last year Statistics Canada numbers are available. The private sector and

s'inspirant du modèle des grappes industrielles. La Saskatchewan et l'Île-du-Prince-Édouard semblent avoir beaucoup de choses en commun.

La sénatrice Tardif : C'est peut-être parce que ce sont des provinces plus petites, avec des populations moins importantes.

M. Francis : Moi je pense que ça tient au fait que nous sommes des provinces avant tout rurales, et que nous avons les pieds sur terre. C'est peut-être ça. Qu'il s'agisse de soins de santé, de développement économique ou d'agriculture, on dirait que nous adoptons toujours les mêmes approches. En tout cas, c'est un exemple.

La société Bioenterprise, qui a son siège à Guelph, en Ontario, joue un rôle similaire en aidant les jeunes pousses et en créant des chaînes d'approvisionnement très efficaces. Les gens qui y travaillent, Gordon Surgeoner et d'autres, savent établir de bonnes relations avec les producteurs, les transformateurs et les chaînes d'approvisionnement.

Il y a aussi un groupe de l'Université Laval, au Québec, qui s'intéresse aux nutrisciences et à la santé, des gens très compétents qui ont de bons contacts avec l'industrie et qui facilitent l'activité économique dans ce domaine-là.

Du côté pharmaceutique, le groupe le plus important est MaRS, à Toronto. Il joue un rôle similaire, mais dans le secteur de la mise au point de nouveaux médicaments. Il y a d'autres exemples au Canada, avec chacun ses particularités.

La sénatrice Tardif : Qui, dans votre industrie, assume la plus grande part du fardeau de la recherche et des investissements en amont?

M. Francis : Le gouvernement fédéral, pour ce qui est des investissements initiaux dans la recherche. Je pense que c'est la même chose dans beaucoup de pays. Le secteur privé ne s'intéresse pas à la recherche en amont. Il faut donc avoir, d'une part, les installations nécessaires, grâce aux investissements publics consentis dans l'infrastructure, notamment dans les universités, et, d'autre part, des organismes de subventionnement comme le CRSNG, le CRSH et les IRSC. C'est vraiment le gouvernement fédéral qui encourage et qui finance cette recherche, et la province joue elle aussi un certain rôle.

La sénatrice Tardif : Votre plateforme permet-elle d'attirer des investissements privés dans la R-D?

M. Francis : Absolument, et des investissements commerciaux également. C'est un sujet dont on a parlé à l'occasion de la publication du rapport Jenkins, il y a quelques années, qui attribuait le déficit de productivité du Canada à l'insuffisance des investissements privés dans la R-D. Cela a suscité tout un débat, et je pense qu'il y a une part de vrai là-dedans. Nous avons constaté qu'ils ont beaucoup augmenté entre 2002 et 2010, qui est la dernière année pour laquelle nous avons des données de Statistique Canada. Les investissements privés dans la R-D et dans les entreprises ont triplé, voire quadruplé dans l'Île-du-

business investment in R&D in Prince Edward Island is something like three or four times what it was. This is a substantial increase, and that is the direction we need to keep going in. We need to see the private sector investing in R&D.

Our other metric in terms of success of the cluster is not only whether we are seeing government funds invested — federal, provincial and otherwise — but whether we are seeing private sector and risk capital coming into our companies. For us, that is a very important yardstick of success. It cannot be simply government investment; it has to be private sector as well.

Senator Tardif: You are absolutely right. That has often been a criticism of the industry, that they are not investing enough in R&D and that Canada is substantially down as compared to other countries, such as the U.S.

What is the effect of your platform on the research priorities of university or other research centres, for example, in Prince Edward Island?

Mr. Francis: Certainly to speak for UPEI, the previous president, Wade MacLauchlan, and current president, President Alaa, have been very responsive. They have been board members of the BioAlliance since its inception. This is about walking the talk — new research chairs and investment in facilities that respond to some of the priorities we have set out in the kinds of strategy documents I have circulated here tonight.

That is really important. People are at the board table. If you have a conversation about priorities and where you want to invest in the science platform and nothing happens, you have a bit of a problem. However, that has not been the case. We have had the good fortune of leadership at the university level, at Holland College. Brian McMillan and the college established a bioscience technology program there a number of years ago as a two-year program, with intake every second year. There is now an intake every year. The program has grown. High-quality graduates are snapped up by the businesses because they are excellent employees. The responsiveness of our partners has definitely been a big part of our success to this point.

The National Research Council has also been a really important player. There is a big change going on now within the NRC nationally. The good news is that our institute, as a newer NRC centre, was designed around working with the private sector. Those folks get up in the morning thinking about working with private enterprise. That is not necessarily the case across Canada in some of the more academic centres. We have been fortunate in terms of the culture of the group in Charlottetown. They are certainly now part of a national program, but we think that provides us access to a bigger network of expertise and provides the companies access to a bigger network.

Prince-Édouard. C'est une augmentation considérable, et nous voulons que cette tendance se maintienne, car nous avons besoin que le secteur privé investisse dans la R-D.

Outre les investissements des gouvernements — fédéral, provincial et autre —, l'autre critère de mesure de notre succès est l'investissement privé et le capital-risque qui sont injectés dans notre entreprise. Pour nous, c'est un précieux baromètre. Il ne faut pas que le gouvernement soit le seul à investir, il faut que le secteur privé le fasse lui aussi.

La sénatrice Tardif : Vous avez tout à fait raison. C'est une critique qu'on a souvent entendue, que le secteur privé n'investissait pas suffisamment dans la R-D au Canada, surtout par rapport à d'autres pays comme les États-Unis.

Quelle incidence votre plateforme a-t-elle sur les priorités de recherche des universités et autres centres de recherche de l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Francis : Je peux vous dire, en ce qui concerne l'Université de l'I.-P.-É., que son ancien président, Wade MacLauchlan, et le président actuel ont une attitude très positive. Ils sont membres du conseil d'administration depuis la création de BioAlliance. Ils font vraiment ce qu'ils disent qu'ils vont faire : de nouvelles chaires de recherche, et des investissements dans des installations adaptées à certaines des priorités que nous avons énoncées dans des documents comme ceux que j'ai apportés ce soir.

C'est vraiment très important. Ils sont membres du conseil d'administration. Quand on discute de priorités, qu'on s'entend qu'il faut investir dans la plateforme scientifique et que rien ne se produit, il y a un problème. Mais ce n'est pas le cas. Nous avons eu la chance de traiter avec des gens très bien de l'université et du Holland College. Brian McMillan et le collège ont créé, il y a quelques années, un programme de technologie bioscientifique sur deux ans, qui acceptait des étudiants tous les deux ans. Maintenant, le programme accepte des étudiants tous les ans. Le programme s'est développé. Les diplômés qui en sortent sont immédiatement recrutés par le secteur privé, car ce sont d'excellents employés. La réaction de nos partenaires compte pour beaucoup dans notre succès.

Le Conseil national de recherches joue lui aussi un rôle important. À l'heure actuelle, cet organisme est en pleine mutation, mais fort heureusement, notre institut, qui était l'un des centres les plus récents du CNRC, avait déjà été structuré de façon à collaborer avec le secteur privé. Dès qu'ils se lèvent le matin, ces gens-là savent qu'ils vont travailler avec le secteur privé. Ça fait partie de leur schéma mental. Mais ce n'est pas nécessairement la même chose partout ailleurs au Canada, surtout dans les centres universitaires. Nous avons la chance d'avoir un groupe de gens dynamiques à Charlottetown. Ils sont bien sûr intégrés au programme national, mais je pense que ça nous donne accès à un plus vaste réseau d'expertise, et les entreprises ont elles aussi accès à un plus vaste réseau de contacts.

[Translation]

Senator Rivard: Our committee is looking at research, development and innovation in order to find new market opportunities, strengthen sustainable development and increase food security and diversity.

We heard recently that the beef industry was about to ask the federal government permission to irradiate meat. We know it is already done for potatoes, onions and spices.

Should we allow them to do so without any scientific research on this subject, as we export more beef than we eat, and as we have to stay competitive on these markets? What is your opinion on that?

[English]

Mr. Francis: I will not pretend to be an expert in food safety or irradiation, and I would only be giving an opinion based on probably less knowledge than you have about the matter. I would proceed cautiously with voicing my opinion on that.

As I understand it, irradiation has not been a matter of science; it has primarily been a matter of public perception. Public perception has a lot to do with whether people make the purchase in the market or not, so it is an important aspect of food safety and those considerations.

Certainly there are concerns as a response to issues related to E. coli and improving food safety. I am sure the regulatory agencies that are involved will do an admirable job of sorting through the safety side of the technology. It would probably be up to Canadians to vote with their wallets eventually on whether this is something Canada wants to pursue.

[Translation]

Senator Rivard: Yes, it is to eradicate E. coli epidemics. It is the reason why the beef industry wants permission to irradiate meat. I appreciate you don't have a personal opinion on that, but I think that this will push prices higher.

On the other hand, if they can prevent E. coli epidemics, this is a good thing. But don't you think it might raise concerns on international markets? We are presently negotiating a free trade agreement with the European Community, we are negotiating with Japan, and the higher the prices, the least competitive we get.

[English]

Senator Eaton: Thank you, Mr. Francis. I read the material you provided. You are talking about inadequate technology transfer for implementation of best practices. Could you elaborate on that?

[Français]

Le sénateur Rivard : Le comité s'intéresse à la recherche, au développement et à l'innovation, tout cela dans le but de viser la conquête de nouveaux marchés, le renforcement du développement durable, l'amélioration de la diversité et la sécurité alimentaire.

Récemment, nous apprenions que l'industrie du bœuf s'apprêtait à demander au gouvernement fédéral la permission d'irradier la viande. On sait que cela se fait pour les pommes de terre, les oignons et les épices.

Devrait-on donner le feu vert sans études scientifiques, sachant qu'on exporte davantage de bœuf qu'on en consomme et que nous devons demeurer compétitifs sur les marchés. J'aimerais connaître votre opinion sur la question?

[Traduction]

M. Francis : Je ne suis pas expert en sécurité alimentaire ou en irradiation des aliments, et vous en savez probablement plus que moi là-dessus. Mais je vais quand même vous donner mon opinion, en exerçant la plus grande prudence.

J'ai l'impression que l'irradiation n'est pas un problème scientifique, mais essentiellement un problème de perception. Et c'est cette perception qui fait que les gens achèteront ou non tel ou tel produit. C'est donc un aspect important de la sécurité alimentaire et des autres dimensions de la question.

Ce sont sans doute des mesures proposées pour parer au risque du E. coli et pour accroître la sécurité alimentaire. Je suis sûr que les autorités réglementaires compétentes vont trouver une solution et s'assurer de la parfaite sécurité de la technologie. Mais ce seront sans doute les Canadiens qui, au bout du compte, décideront, avec leur portefeuille, si c'est la voie que le Canada doit choisir.

[Français]

Le sénateur Rivard : Vous l'avez dit, c'est pour éradiquer les épidémies d'E. coli. Et c'est la raison pour laquelle l'industrie du bœuf a demandé l'irradiation. Je comprends que vous n'avez peut-être pas d'opinion comme telle, mais personnellement, je crains que les prix augmentent si on touche aux produits.

Par contre, si on élimine l'E. coli, c'est quelque chose de bien. Cela peut toutefois créer de l'inquiétude de la part des marchés étrangers. On parle présentement de libre-échange avec la communauté européenne. On négocie avec le Japon. Plus les prix sont élevés, moins nous sommes compétitifs.

[Traduction]

La sénatrice Eaton : Merci, monsieur Francis. J'ai lu les documents que vous avez apportés. Vous dites que le transfert des technologies est inadéquat et ne permet pas la mise en œuvre de pratiques exemplaires. Que voulez-vous dire?

Mr. Francis: In particular, I think that reference was to the producer level and being able to move the results of research. Agriculture Canada research has dominated the research landscape in Canada for a number of years through their research institutes. My criticism personally —

Senator Eaton: I do not take it as a criticism. I think it is probably happens all across Canada.

Mr. Francis: It has been a criticism of mine. I have been criticizing Agriculture Canada quite openly. The movement to the farm of knowledge that scientists are developing is not good enough. We are not getting the impact on the farm of some high-quality research.

We have a couple of initiatives in our province as we speak to try to address that. As an example, we have a new model of technology transfer — probably not new in the world, but new to us. It comes down to the producer paying for technology transfer. A network of growers has bought into an agronomic service. This is a private sector initiative and the agronomist who is running the program is taking the knowledge that he or she feels is relevant to economic impact on the farm, demonstrating it at the commercial level, measuring the results on the farm at the end of the year and providing that information back to the grower so that the grower knows whether that practice is worth executing.

Senator Eaton: Is it like a consultant who goes to the farm and advises on what should be changed in order to increase production levels?

Mr. Francis: It is more than just advice. The farmers want to see where the work was done. If they try to do it themselves, when it gets busy in the harvest season they may forget which was the research plot and the produce will go in with everything else. It is managed, on-farm application of the research in a way that the farmers can see the economic benefit. It is measuring the economics that will determine whether the farmer adopts the practice. Farmers do not change their practices easily. If you do not have some good evidence that they can observe, they will go back to what their fathers did. Therefore, the innovation does not take and we wonder why we did not make progress in terms of production levels, quality or whatever the issue is.

Senator Eaton: You have spoken about innovation and all the things you are doing. In this study we have found that brand has become a very important issue in terms of safety, reliability and quality of product. That is important with regard to free trade agreements. We are concluding one with the EU and we are going after the TPP and certainly Asia. We have ongoing trade with the United States.

M. Francis : Je pense que cette phrase s'applique en particulier au niveau du producteur, c'est-à-dire au transfert des résultats de la recherche à ce niveau-là. Par l'entremise de ses instituts de recherche, Agriculture Canada a dominé le secteur canadien de la recherche pendant de nombreuses années. Cette critique...

La sénatrice Eaton : Je ne le prends pas comme une critique. Je pense que c'est aussi ce qui se passe dans le reste du Canada.

M. Francis : C'est moi qui fais cette critique. C'est un reproche que je fais à Agriculture Canada, et je ne m'en cache pas. Les résultats des recherches ne sont pas suffisamment transférés au niveau de l'exploitation agricole, si bien que les producteurs ne profitent pas de ces innovations parfois très pointues.

Nous avons pris certaines initiatives dans notre province pour y remédier. Par exemple, nous avons un nouveau modèle de transfert technologique — peut-être pas nouveau pour d'autres pays mais nouveau pour nous. Il consiste à faire payer ce transfert au producteur. Un réseau de cultivateurs s'est abonné à un service agronomique. C'est une initiative du secteur privé. L'agronome qui gère le programme sélectionne les résultats de recherches qui lui semblent susceptibles d'avoir un intérêt économique pour une exploitation agricole donnée; il les teste au niveau commercial, en mesure les résultats dans l'exploitation agricole à la fin de l'année, et communique tout cela au cultivateur pour qu'il voit si cette pratique vaut la peine d'être adoptée.

La sénatrice Eaton : C'est un peu comme un consultant qui va rencontrer l'agriculteur pour lui conseiller de changer certaines choses afin d'augmenter ses niveaux de production, n'est-ce pas?

M. Francis : C'est plus que des conseils. Les agriculteurs veulent voir où le test a été fait. S'ils doivent le faire eux-mêmes, comme ils sont très occupés à la période des récoltes, ils oublient où se trouve le lot de recherche, et le produit qu'ils y ont fait pousser est mélangé avec les autres. L'application des résultats de recherches se fait donc sur place, dans les exploitations agricoles, de sorte que les agriculteurs peuvent en constater eux-mêmes les avantages économiques. Il s'agit de mesurer les avantages économiques de la nouvelle pratique, car c'est ça qui convaincra les agriculteurs de l'adopter ou pas. Vous savez, ces gens-là ne changent pas facilement leurs habitudes, et si vous n'avez pas des preuves concrètes à leur présenter, ils vont reprendre les pratiques de leurs parents. Autrement dit, l'innovation n'est pas acceptée, et après on se demande pourquoi il n'y a pas eu d'amélioration des niveaux de production, de la qualité ou de quoi que ce soit.

La sénatrice Eaton : Vous avez parlé d'innovation et de tout ce que fait votre organisation. Au cours de notre étude, nous avons constaté que la marque était devenue un facteur très important eu égard à la sécurité, à la fiabilité et à la qualité du produit. C'est important dans le contexte des accords de libre-échange. Nous sommes sur le point d'en signer un avec l'Union européenne, et nous regardons aussi du côté du PTP et bien sûr de l'Asie. Nous avons des échanges commerciaux permanents avec les États-Unis.

If the potato is synonymous with P.E.I., are you doing certain things to brand P.E.I. potatoes as more delicious than potatoes from New Brunswick? It is a competitive world.

Mr. Francis: Prince Edward Island has had a brand, both as a place and as a potato, for many years. On the eastern seaboard, Prince Edward Island potatoes are still recognized as a quality product. The brand is important. I have always felt that we have underachieved in terms of using that brand.

Senator Eaton: When I think of P.E.I., I think of Anne of Green Gables, which I grew up with. Why can your potato not be a brand?

Mr. Francis: That is difficult to do these days, and I will tell you why. There are a few stories we can talk about. We have a huge consolidation of the retail marketplace in Canada. We have only a few big retailers, and private labeling has become the name of the game for them to compete among each other and internationally, so they do not necessarily want to have a location label. They would prefer to have their own brands — and we know them all — on their packaging. As a strategy, the retailers have not supported labeling local brands, if you will.

That has changed somewhat in the last few years as concerns have arisen about where food comes from due to issues about the quality of beef and so on. The worm is turning somewhat back to having confidence about where food comes from as having brands that represent places become more important again. We may be seeing a bit of a turning point on that aspect.

We established an initiative in 1997 called the Prince Edward Island Food Trust, which was all about the brand. It established higher quality standards, consistent sizing and unique presentation in the marketplace. That was about trying to establish, at some higher level, the P.E.I. brand product.

Senator Eaton: We heard from some very interesting women from Quebec, last week, talking about sourcing food, being able to trace the origin of food. I would think that that would be a huge advantage for some place like Prince Edward Island.

Mr. Francis: Yes. I do not think we know how to be expensive, so branding to gain margin is not something that comes naturally. It is a cultural bias. We have the opportunity to brand beyond potatoes in Prince Edward Island. We certainly have mussels branded well internationally, but, as for the branding of Prince Edward Island beef, you have to have the processing piece in your backyard or you cannot do that. Obviously, you will lose the brand control. The quality of the product is absolutely outstanding, but the branding effort has not happened yet.

Senator Eaton: Thank you.

Si la pomme de terre est synonyme d'Île-du-Prince-Édouard, est-ce que vous faites du marquage pour qu'on sache que les pommes de terre de l'I.-P.-É. sont meilleures au goût que celles du Nouveau-Brunswick?

M. Francis : L'Île-du-Prince-Édouard possède une marque depuis bien longtemps, à la fois pour sa géographie et pour sa pomme de terre. Celle qu'on cultive à l'est de l'île est réputée pour sa qualité. La marque, c'est important. J'ai toujours pensé qu'on n'en faisait pas assez à ce niveau-là.

La sénatrice Eaton : Quand je pense à l'Île-du-Prince-Édouard, je pense à Anne aux pignons verts... c'est toute mon enfance. Pourquoi votre pomme de terre ne pourrait-elle pas être une marque?

M. Francis : C'est difficile à faire de nos jours, et je vais vous dire pourquoi. Il y a certaines choses dont on peut parler. Le marché du commerce au détail s'est beaucoup consolidé au Canada. Il ne reste qu'une poignée de grands détaillants, et les marques privées sont devenues le nerf de la guerre entre ces détaillants et face à leurs concurrents étrangers. Ils ne veulent donc pas nécessairement d'une marque géographique. Ils préfèrent avoir leur propre marque — et nous connaissons tous ces marques — sur les emballages. Par stratégie, les détaillants ne sont pas favorables à des marques géographiques, si vous voulez.

Cela a un peu changé ces dernières années, parce que les gens s'inquiètent de l'origine des aliments, suite aux problèmes de qualité de la viande de bœuf, entre autres. Et comme les gens veulent connaître l'origine des aliments, les marques qui correspondent à des lieux précis retrouvent une certaine faveur auprès des consommateurs. Les choses sont peut-être en train de changer radicalement à ce niveau-là.

En 1997, nous avons lancé l'initiative du Prince Edward Island Food Trust, qui concernait principalement les marques. Elle a permis d'introduire des normes de qualité plus sévères, un calibrage cohérent, et une présentation unique du produit sur le marché. L'objectif était en quelque sorte de créer, à un cran au-dessus, la marque I.-P.-É.

La sénatrice Eaton : Nous avons accueilli des femmes très intéressantes du Québec, la semaine dernière, qui nous ont parlé de la traçabilité des aliments, c'est-à-dire de la possibilité de retracer l'origine des produits. Je pense que ce serait extrêmement avantageux pour une province comme l'Île-du-Prince-Édouard.

M. Francis : Oui. On hésite souvent à faire certaines dépenses, et on ne comprend pas toujours que le marquage d'un produit permet d'accroître la marge de profit. C'est un préjugé culturel. Il n'y a pas que nos pommes de terre à marquer, il y a aussi nos moules, qui sont réputées à l'étranger. Mais pour marquer le bœuf de l'Île-du-Prince-Édouard, il faut avoir les outils de marquage chez soi, sinon, on perd le contrôle du marquage. C'est vrai que la qualité du bœuf de chez nous est exceptionnelle, mais on ne fait toujours pas de marquage.

La sénatrice Eaton : Merci.

Senator Duffy: Mr. Francis, like the other senators, I am delighted to see you here. You have been an innovator for over 30 years in P.E.I. You started as a young man, and you have built an impressive resumé, helping us to build a better province.

Picking up on one of the questions Senator Tardif asked earlier, we hear a lot in the news these days about skills shortage. I know that you, the university and Holland College are working closely together. Are we seeing a bias in terms of young people going into diagnostic chemicals and these higher tech jobs? Is it mostly young women? I am a little worried that, in our region of the country, the dropout rate of boys in high school is astronomically high. These are great jobs for people who stick with it.

Mr. Francis: That can be a complicated question. You are right; the evidence shows that we have issues with dropout rates, particularly among males. Most of them are now in Fort McMurray. As they grow up, they are working in high paying jobs in northern Saskatchewan or northern Alberta.

Senator Duffy: Have the high schools and colleges gotten onto this enough to give you the people that you need?

Mr. Francis: No. We probably have a paragraph in our strategy document that would suggest that — and this is not only a P.E.I. issue — the quality of K to 12 must improve. In Atlantic Canada, our literacy and numeracy rates are a problem, so we have to address that challenge. We are losing in terms of —

Senator Duffy: Our future.

Mr. Francis: Our future, in terms of the potential of individuals who are not reaching their potential in the school system, whether it is in technical training or academic training afterwards. It is a loss to the system and a loss to our workforce. As we know, in Atlantic Canada, we are not attracting the immigrant population that will be necessary to fill some of our workforce needs as the demographics are working against us.

Senator Duffy: Getting back to Cousin Regis, all islanders are so delighted and proud of what Dr. Regis Duffy has done over the last forty years. With regard to DNA testing, this committee is currently interested in the whole question of food safety and traceability, from farm to fork. It seems to me that one of the testing or tracing methods might be DNA, and, of course, Dr. Duffy's initial products related to testing in a kit that was quite innovative and became very successful. Do you happen to know, through your work, whether there is anyone looking at that whole DNA sector? That would, again, fit in with traceability of products.

Mr. Francis: A company called the Centre for Aquaculture Technologies, which is in my home community of Fortune Bridge, Prince Edward Island, has expertise in that area and other areas

Le sénateur Duffy : Monsieur Francis, comme les autres sénateurs, je suis ravi de vous voir. Vous êtes un innovateur depuis plus de 30 ans à l'Île-du-Prince-Édouard. Vous avez commencé jeune, et vous vous êtes fait un superbe curriculum vitae, tout en nous aidant à développer la province.

J'aimerais revenir sur certaines questions que vous a posées la sénatrice Tardif tout à l'heure. On parle beaucoup de pénurie de travailleurs qualifiés. Je sais que votre organisation, l'université et le Holland College travaillez en étroite collaboration. Est-ce que les jeunes ont tendance à préférer faire des études dans des technologies plus pointues? Est-ce que ce sont surtout des femmes? Je m'inquiète de voir que, dans notre coin de pays, le taux de décrochage des garçons, à l'école secondaire, est phénoménal. Pourtant, ce serait des emplois fantastiques pour eux, s'ils voulaient un tant soit peu persévérer.

M. Francis : C'est une question un peu compliquée. C'est vrai que les statistiques indiquent un taux de décrochage élevé, surtout chez les garçons. La plupart d'entre eux se trouvent aujourd'hui à Fort McMurray; quand ils grandissent, ils se retrouvent dans des emplois bien rémunérés dans le nord de la Saskatchewan ou de l'Alberta.

Le sénateur Duffy : Est-ce que les écoles et les collèges font ce qu'il faut pour former les gens dont vous avez besoin?

M. Francis : Non. Il y a certainement un paragraphe de notre stratégie qui dit — et ce n'est pas un phénomène propre à l'Île-du-Prince-Édouard — que la qualité de l'enseignement, de la maternelle à la 12^e année, doit s'améliorer. Dans le Canada atlantique, les taux de littératie et de numératie sont insuffisants, et il faut absolument s'attaquer au problème. Nous perdons...

Le sénateur Duffy : C'est notre avenir.

M. Francis : Oui, c'est notre avenir que nous compromettons. Il s'agit de jeunes qui ne réalisent pas tout leur potentiel scolaire, et ça se répercute plus tard sur la formation technique ou universitaire. C'est un manque à gagner pour le système et pour notre population active. Comme vous le savez, le Canada atlantique n'attire pas suffisamment d'immigrants pour combler les pénuries de main-d'œuvre, et notre taux de natalité n'est pas suffisant non plus.

Le sénateur Duffy : À propos du cousin Regis, je sais que tous les habitants de la province sont vraiment fiers de ce que le Dr Regis Duffy a fait au cours des 40 dernières années. S'agissant de l'analyse de l'ADN, notre comité s'intéresse actuellement à toute la question de la sécurité et de la traçabilité des aliments, de l'exploitation agricole à la table à dîner. Il me semble que l'ADN pourrait aider à faire cette traçabilité, et on sait que le Dr Duffy a mis au point un kit d'analyse tout à fait novateur et fort populaire. Savez-vous si des chercheurs étudient actuellement la possibilité d'utiliser l'ADN pour la traçabilité des produits?

M. Francis : Le Centre for Aquaculture Technologies est une entreprise implantée dans ma ville natale de Fortune Bridge, à l'Île-du-Prince-Édouard. Elle a cette expertise, dont elle se sert

related to fish breeding, in particular. As for the genotyping of food products, they have all the skills required to do that kind of tracing. For example, in the fish business, it is a white fish. Is it haddock, halibut or cod? Sometimes you cannot tell on the shelf, but genotyping can certainly give you the answer. That is one company I am familiar with that can do that kind of work.

Senator Duffy: I want to hand off to my colleague. I want to thank you for coming. The picture you paint is one of a bright future. We often hear in rural Canada — and perhaps even more so in rural P.E.I. — that there is no future for rural Canada. There is a lot happening that somehow gets overlooked, and I congratulate you for your leadership and innovation in helping make that happen.

Senator Callbeck: Thank you. Looking at the brochure that you presented us with on the bioscience cluster development, on page 9, there are some very ambitious targets. For example, employment, within three years, will be 100 per cent higher, and private sector revenue will be 100 per cent higher in three years. This started in 2012, so we are not even at the halfway mark. Are we pretty much in line to make these targets?

Mr. Francis: Well, I can take them one by one. In terms of employment targets, I would say we are not in line; we are underperforming there so far. We have had good growth even through the downturn. Our larger companies have expanded quite extensively. We are probably 30 per cent of the way. We are not 50 per cent of the way.

With respect to private sector revenue growth of \$200 million, we are probably on track on that front.

Senator Callbeck: Is that right?

Mr. Francis: The numbers are very good. There is considerable expansion. With R&D expenditures, we have the 2010 data now. We are at \$70 million. Reaching 100 will take continued growth on the business side of things because the R&D side of things is certainly business-driven. It is going to be a challenge there, but that is what these numbers are for, to challenge us, to drive our strategy and to keep us moving forward.

Senator Callbeck: You spoke about the importance of agriculture to Prince Edward Island as more than 10 per cent of the GDP. I believe it employs over 7,000 people. What is your greatest concern about the agri-food industry in Prince Edward Island and in Canada?

Mr. Francis: In Prince Edward Island, my biggest concern is that the next generation of brain power will not choose agriculture and agri-food as their career. How do we transition what are now large and profitable operations worth \$3 million or \$4 million? How does that transition? How does that succession planning allow for continuation of those farm enterprises? It is a

pour l'amélioration génétique des poissons, en particulier. S'agissant du génotypage des produits alimentaires, elle a aussi toutes les compétences nécessaires pour faire ce genre de traçabilité. Par exemple, quand vous voyez du poisson blanc sur l'étal du magasin, vous vous demandez parfois si c'est de l'aiglefin, du flétan ou de la morue, mais avec le génotypage, vous avez la réponse. Voilà donc un exemple d'entreprise qui fait ce genre de travail.

Le sénateur Duffy : Je vais laisser la parole à ma collègue, non sans vous remercier d'être venu nous rencontrer. Vous nous avez présenté des perspectives très intéressantes. On nous dit souvent que le Canada rural — en l'occurrence, l'Île-du-Prince-Édouard — n'a pas d'avenir, mais je constate qu'il y a beaucoup de choses qui se passent chez vous et dont on n'entend pas assez parler. Je tiens à vous féliciter du leadership et du sens de l'innovation dont vous faites preuve.

La sénatrice Callbeck : Merci. En lisant la brochure que vous nous avez remise au sujet de la grappe industrielle dans la bioscience, je vois, à la page 9, que vous vous êtes fixé des cibles ambitieuses. Par exemple, vous dites que, d'ici à trois ans, le nombre d'emplois aura doublé, de même que les revenus du secteur privé. C'était en 2012, et nous ne sommes même pas à mi-chemin de ces objectifs. Pensez-vous qu'on va les atteindre?

M. Francis : Prenons-les un par un. En ce qui concerne le nombre d'emplois, c'est vrai que les progrès ne sont pas suffisants, jusqu'à présent. Nous avons affiché un bon taux de croissance, malgré le ralentissement économique. Nos grandes entreprises se sont beaucoup développées. Nous sommes à peu près à 30 p. 100 de notre objectif, et pas à 50 p. 100.

Par contre, les revenus du secteur privé ont enregistré une hausse de 200 millions de dollars, et là, les progrès sont en phase avec l'objectif fixé.

La sénatrice Callbeck : Pas possible?

M. Francis : Si, les chiffres sont excellents. Le secteur affiche une expansion considérable. Pour ce qui est des dépenses de R-D, elles se sont élevées à 70 millions de dollars en 2010. Pour atteindre 100 millions, il va falloir intensifier les efforts de commercialisation, car la R-D, est axée sur le marché. Ça ne va pas être facile, mais les chiffres servent justement à impulser notre stratégie.

La sénatrice Callbeck : Vous avez souligné l'importance de l'agriculture dans l'économie de la province, puisqu'elle représente plus de 10 p. 100 du PIB. Je crois qu'elle emploie plus de 7 000 personnes. Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus dans l'agroalimentaire de la province et de l'ensemble du Canada?

M. Francis : À l'Île-du-Prince-Édouard, ce qui me préoccupe le plus, c'est que la prochaine génération de travailleurs intellectuels ne choisiront pas de faire carrière dans l'agriculture ou dans l'agroalimentaire. Comment les grandes exploitations qui ont actuellement un chiffre d'affaires de 3 ou 4 millions de dollars vont-elles opérer la transition? Comment la succession va-t-elle se

challenging business, so you need smart people. You need to be able to attract the brain power of the future into the industry. That is a real energy we need.

Senator Callbeck: Thank you very much for coming. It is great to hear that these things are going on in Prince Edward Island. Congratulations on your accomplishments.

Mr. Francis: They are many people's accomplishments, but thank you.

The Chair: Senator Callbeck, thank you very much.

Mr. Francis, thank you for sharing your thoughts with us.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, May 2, 2013

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 8:04 a.m., to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topic: funding of innovation and research in the agriculture and agri-food sector).

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

[*English*]

The Chair: To the witnesses, thank you very much. We will introduce you officially as we progress, but I want to thank you for accepting our invitation to the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Percy Mockler. I am a senator from New Brunswick and chair of the committee, and I would now like to ask the honourable senators to introduce themselves, starting with the deputy chair.

Senator Mercer: I am Terry Mercer from Nova Scotia.

Senator Tardif: Good morning. Claudette Tardif from Alberta.

Senator Merchant: Hello. Pana Merchant from Saskatchewan.

Senator Plett: Welcome here. I am Don Plett from Manitoba.

Senator Frum: Linda Frum, Ontario.

Senator Eaton: Thank you for coming. Nicole Eaton, Ontario.

[*Translation*]

Senator Maltais: Welcome, madam; welcome, gentlemen. I am Senator Ghislain Maltais, from Quebec.

The Chair: The committee is continuing its study on research and innovation efforts in the agricultural sector.

faire? Ce sont des entreprises difficiles à gérer, il faut des gestionnaires compétents. Il va donc falloir réussir à attirer ces gens-là dans notre industrie. Nous en aurons bien besoin.

La sénatrice Callbeck : Merci beaucoup d'être venu nous rencontrer. Ça fait du bien d'entendre que ça bouge à l'Île-du-Prince-Édouard. Félicitations pour tout ce que vous réussissez à accomplir.

M. Francis : Je ne suis pas tout seul, nous sommes nombreux à y travailler.

Le président : Sénatrice Callbeck, merci beaucoup.

Monsieur Francis, nous vous remercions d'avoir témoigné devant notre comité.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 2 mai 2013

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, afin d'examiner, pour en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujet : financement de l'innovation et de la recherche dans le secteur agricole et agroalimentaire).

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

[*Traduction*]

Le président : Un grand merci à tous nos témoins d'aujourd'hui. Nous allons vous présenter tout à l'heure, mais je tiens d'abord à vous remercier d'avoir accepté l'invitation du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis Percy Mockler, sénateur du Nouveau-Brunswick et président de ce comité. Je demanderais maintenant à mes collègues de bien vouloir se présenter, en commençant par le vice-président.

Le sénateur Mercer : Je suis Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

La sénatrice Tardif : Bonjour à tous! Claudette Tardif, de l'Alberta.

La sénatrice Merchant : Bonjour! Pana Merchant, de la Saskatchewan.

Le sénateur Plett : Je vous souhaite la bienvenue. Mon nom est Don Plett, du Manitoba.

La sénatrice Frum : Linda Frum, Ontario.

La sénatrice Eaton : Merci de votre présence. Nicole Eaton, Ontario.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Bienvenue, madame et messieurs. Je suis le sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

Le président : Le comité poursuit son étude sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole.

[English]

The committee is continuing its study on research and innovation, and today we are focusing on the funding of innovation and research in the agri-food sector in Canada. The order of reference given to the committee by the Senate of Canada authorizes us to examine research and development efforts in the context of developing new markets domestically and internationally, enhancing agricultural sustainability and improving food diversity, security and traceability.

This morning, honourable senators, we have the Canadian Bankers Association. Thank you very much for accepting our invitation to come here and share your expertise, views, vision and recommendations to the committee so that we can continue to make Canada the best country in the world. As witnesses this morning, from the Canadian Bankers Association, we have Mr. Alex Ciappara, Director, Economic Analysis; Mr. David Rinneard, Director, Agriculture and Agribusiness, BMO; Mr. Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC; Ms. Gwen Paddock, National Manager, Agriculture, Royal Bank of Canada. We also have Mr. Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank; and Ms. Stacey Schrof, Manager, Agriculture Policy and Process, TD Canada Trust.

To the witnesses, we are honoured that you are here this morning with us. I have been informed by our clerk that Mr. Ciappara will be making the presentation, and it will be followed by questions from the senators.

Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association: Thank you very much, chair. Good morning, my name is Alex Ciappara, and I am the director of economic analysis for the Canadian Bankers Association. I am joined by representatives of the five largest banks in Canada, and we are pleased to be representing the CBA, our 55 member banks and over a quarter million employees in the country. We appreciate the invitation to speak to the committee as part of your study on the research and innovation efforts in the agricultural sector, with the focus today being the financing of farms.

The bank representatives sitting here with me today have experience sitting on both sides of the lending desk; working now as bankers, they all have unique agricultural backgrounds. Given this wealth of experience, I will keep my comments brief. I will, however, take a moment to outline how banks work hard to serve farmers, agricultural and rural communities.

Banks recognize the important role they play in supporting farmers and rural communities through their financial products and services. Banks provide deposit and operating accounts and insurance and investments, in addition to operating, term and mortgage loans. Banks also provide the AgriInvest account and

[Traduction]

Le comité continue son étude sur les efforts de recherche et d'innovation en mettant aujourd'hui l'accent sur le financement de l'innovation et de la recherche dans le secteur agricole et agroalimentaire au Canada. En vertu de l'ordre de renvoi que nous avons reçu du Sénat, nous sommes autorisés à examiner les efforts en matière de recherche et de développement, notamment en ce qui concerne le développement de nouveaux marchés domestiques et internationaux, le renforcement du développement durable de l'agriculture et l'amélioration de la diversité, de la salubrité et de la traçabilité des aliments.

Chers collègues, nous recevons ce matin des témoins de l'Association des banquiers du Canada. Nous vous remercions vivement d'avoir accepté notre invitation à venir nous faire profiter de votre expertise, de vos points de vue, de votre vision et de vos recommandations dans le cadre de la poursuite de nos efforts pour faire du Canada le meilleur pays au monde. Nous accueillons donc M. Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques; M. David Rinneard, directeur, Agriculture et Agroentreprise, BMO; M. Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC; Mme Gwen Paddock, directrice nationale, Agriculture, Banque Royale du Canada. Sont également de nôtres M. Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia; et Mme Stacey Schrof, directrice, Politiques et procédures agricoles, TD Canada Trust.

Nous sommes honorés de tous vous recevoir aujourd'hui. Notre greffier m'a indiqué que c'est M. Ciappara qui présentera un exposé en votre nom, lequel sera suivi de questions des sénateurs.

Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, Association des banquiers canadiens : Merci beaucoup, monsieur le président. Bonjour, je m'appelle Alex Ciappara et je suis directeur des analyses économiques à l'Association des banquiers canadiens. Je suis accompagné de représentants de cinq des grandes banques canadiennes et nous sommes heureux d'être ici ce matin pour représenter notre association, ses 55 banques et plus de 750 000 employés au Canada. Nous vous remercions de cette invitation à vous donner notre point de vue au sujet de l'étude sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole, particulièrement en ce qui a trait au financement agricole.

Les représentants des banques qui m'accompagnent aujourd'hui sont des experts aussi bien du secteur agricole que du secteur bancaire, chacun ayant son propre bagage en agriculture. Vu cette riche expérience que nous mettons à votre disposition aujourd'hui, je vais me contenter d'une brève présentation sans manquer toutefois de vous parler des importants efforts déployés par les banques pour servir les agriculteurs ainsi que les collectivités agricoles et rurales.

Les banques canadiennes reconnaissent l'importance du rôle qu'elles jouent pour soutenir les collectivités agricoles et rurales en leur offrant les produits et services financiers adéquats. Les banques offrent des comptes de dépôt et d'exploitation, des produits d'assurance et de placement, en plus des prêts

the Canadian Agricultural Loans Act program and support the Advance Payments Program, also known as the APP. Banks provide advice to farmers on matters such as farm loans, economic forecasting, farm business planning and general farm management. Banks also work with producers on succession planning to ensure a viable transition to the next generation. I will speak more about this in a moment.

Banks understand that supporting farmers means having to be flexible to fit their busy schedules, particularly during the planting and harvesting seasons. Banks supply products and services through roughly 2,100 rural and small town branches across the country. Mobile bankers drive to farms to provide on-site banking assistance, and farmers can access many of these products and services on their smart phone apps, online and through telephone banking.

On the personal side, banks help rural customers save for their children's education and for their retirement, and they provide specialized advice, lines of credit, loans and mortgages, as well as everyday banking needs, such as chequing and savings accounts.

Agricultural and rural customers have the same access to products, services and prices as customers in Canada's largest cities. Indeed, a recent Industry Canada survey showed that rural small and medium-sized enterprises had a higher approval rate for the debt financing requested than urban SMEs, and when it came to obtaining financing, rural SMEs ranked it as the least problematic external obstacle to growth.

Bankers understand the importance of access to credit for agriculture. The sector forms an important part of banks' business lending portfolio, with agriculture lending representing 16 per cent of total funds loaned to SMEs by banks. Bank credit represents about 36 per cent of the total farm lending market. In addition to the over \$25 billion that farmers have borrowed from banks, close to \$12 billion in additional credit is available to farmers without any additional application. The five banks represented at this table compete vigorously with one another, with credit unions, caisses populaires and finance companies, as well as FCC and provincial government agencies.

Canada's banks pride themselves on prudent lending standards and risk management practices. This has resulted in a reputation for safety and soundness that is internationally recognized. It is

d'exploitation, des prêts à terme et des prêts hypothécaires. Par ailleurs, les banques offrent des comptes Agri-investissement et des prêts au titre de la Loi canadienne sur les prêts agricoles (LCPA), et soutiennent le Programme de paiements anticipés (PPA). Elles conseillent en outre les agriculteurs sur des questions telles que les prêts agricoles, les prévisions économiques ainsi que la planification opérationnelle et la gestion générale de l'exploitation agricole. De plus, les banques travaillent avec les producteurs agricoles à la planification de la relève afin d'assurer une transition viable vers les générations futures. J'y reviendrai plus en détail tout à l'heure.

Les banques comprennent que, pour soutenir les agriculteurs, elles doivent faire preuve de souplesse en s'adaptant à leurs horaires chargés, notamment durant les saisons de plantation et de récolte. Les banques leur offrent des produits et des services dans quelque 2 100 succursales dans les petites villes et les localités rurales de tout le pays. Des banquiers mobiles se rendent jusqu'aux fermes afin d'offrir leurs services sur place. De plus, les agriculteurs peuvent accéder à ces produits et services à partir des applications pour téléphone intelligent, des services bancaires en ligne ou des services bancaires par téléphone.

Sur le plan personnel, les banques aident leurs clients des secteurs ruraux à épargner pour les études de leurs enfants et pour leur propre retraite. Elles leur offrent des conseils spécialisés, des marges de crédit, des prêts et des prêts hypothécaires, ainsi que les services bancaires courants comme les comptes de chèques et d'épargne.

Ainsi, les clients des collectivités agricoles et rurales ont accès aux mêmes produits, services et tarifs que les clients des plus grandes villes du Canada. En fait, un récent sondage d'Industrie Canada a révélé que le taux d'approbation des demandes de financement par emprunt faites par les petites et moyennes entreprises (PME) en milieu rural est plus élevé que celui des PME en milieu urbain, et que, pour les PME en milieu rural, l'accès au financement est le moins problématique des obstacles externes à la croissance.

Les banques comprennent l'importance de l'accès au crédit pour les agriculteurs. Ce secteur constitue une part considérable de notre portefeuille de prêts aux entreprises, les prêts au secteur agricole représentant 16 p. 100 du total du financement accordé par les banques aux PME. Par ailleurs, le crédit bancaire compte pour 36 p. 100 du total du marché du financement agricole. En plus des 25 milliards de dollars empruntés par les agriculteurs aux banques, près de 12 milliards en crédits ont été accessibles aux agriculteurs sans qu'ils aient à présenter une demande additionnelle. Non seulement les cinq banques ici présentes se livrent-elles une vive concurrence entre elles, mais elles sont aussi en compétition avec les coopératives agricoles, les sociétés de financement, Financement agricole Canada et les agences provinciales.

Les banques canadiennes sont fières de leurs normes de prudence dans l'octroi de crédit et de leurs pratiques de gestion du risque. Leur approche, qui leur a valu une réputation

this approach that fosters financial discipline and contributes to the financial security of the economy, including the agricultural sector.

Banks work with farm clients on an individual, case-by-case basis, assessing a number of criteria, such as their cash flow requirements and capacity, time horizon, business prospects, customer base and available equity.

As a result, bank credit has expanded in line with the agricultural sector's growth. Between 2001 and 2011, the authorization for bank credit was consistent with, and appropriate for, growth in the agricultural sector. This mainly reflects the point that a fairly large proportion of the banking sector's lending is for purposes of working capital and operating lines of credit. This type of financing requires the bank to truly understand its customers and to work closely with them over time.

Banks have a long-standing commitment to the agricultural sector and know what it means to assist farmers through all stages of their life and business. The banking sector is a major sponsor and supporter of programs and events that attract youth interested in farming and young farmers themselves. Individual banks have been long-time members, proud partners and financial contributors to 4-H clubs for more than half a century at the national, provincial and local levels. Banks are also sponsors of programs such as the Canadian Young Speakers for Agriculture series, Canada's Outstanding Young Farmers' Program, Ontario's Farm Family Awards, as well as scholarships offered through the Agricultural Institute of Canada Foundation. Banks sponsor showcase events that attract the next generation of farmers, or individuals simply interested in farming, such as the Calgary Stampede, the International Plowing Match, the Outdoor Farm Show, the Royal Agricultural Winter Fair and the Canadian Western Agribition.

As farmers establish themselves in business, banks work with them through the inevitable peaks and troughs that come with working in the agricultural sector. This past decade has seen farmers confront BSE, avian influenza, drought, floods, the H1N1 virus and country-of-origin labelling. When these events occur, bankers work closely with farmers, taking into account their individual situations, to find solutions that are sustainable and in their best interests. Sometimes banks need to have tough conversations with their clients so that farmers can make decisions to preserve the capital of their farming operation. The banking industry's work during these events is the tangible demonstration of our interest in contributing to the long-term viability of Canadian farmers.

As farmers start thinking about retirement and passing their business to the next generation, banks also have the expertise to assist with this transition. Our experience is that few farmers actually have a written succession plan. Indeed, according to the

internationale en matière de sécurité et de rigueur, favorise la discipline financière et contribue à la sécurité financière de l'économie, notamment celle du secteur agricole.

Les banques travaillent avec les clients agricoles sur une base individuelle et au cas par cas, évaluant un nombre de facteurs, tels que leur encaisse d'exploitation et leurs besoins de liquidités, leur horizon temporel, leurs perspectives commerciales, leur clientèle et les fonds propres dont ils disposent.

Il en résulte que le crédit accordé par les banques s'est accru proportionnellement à la croissance du secteur agricole. Entre 2001 et 2011, le niveau des prêts accordés par les banques a été conforme et approprié à la croissance dans le secteur. Il en résulte principalement qu'une proportion assez large des prêts accordés par les banques sert de fonds de roulement et de marges de crédit à l'exploitation. Ce type de financement nécessite que les banques comprennent bien leurs clients et travaillent étroitement avec eux au fil du temps.

L'engagement des banques envers le secteur agricole date de très longtemps. Elles savent donc comment aider les agriculteurs dans chaque étape de leur vie et du cycle de vie de leur exploitation. Le secteur bancaire commandite et soutient les programmes et les événements qui attirent les jeunes, curieux ou intéressés par l'activité agricole, ainsi que de jeunes agriculteurs. Depuis plus d'un demi-siècle, les banques ont été individuellement membres, fières partenaires et donatrices des clubs 4-H aux niveaux national, provincial et local. Les banques appuient également des programmes comme les Jeunes orateurs canadiens pour l'agriculture, le programme Jeunes agriculteurs d'élite du Canada et les Farm Family Awards de l'Ontario, en plus d'offrir des bourses par l'intermédiaire de la Fondation de l'Institut agricole du Canada. En outre, les banques parrainent des événements courus qui attirent la prochaine génération d'agriculteurs : le Stampede de Calgary, le Championnat international de labour, le Salon de l'agriculture, la Royal Agricultural Winter Fair et la Canadian Western Agribition.

Les banques collaborent avec les agriculteurs qui se sont lancés en affaires, à travers les périodes inévitables de hauts et de bas caractéristiques de 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 AH1N1 et à l'étiage du pays d'origine. Lorsque de tels événements ont lieu, les banquiers travaillent avec les agriculteurs pour leur trouver des solutions qui sont adaptées à leur situation individuelle, viables et dans leur plus grand intérêt. Parfois, les banques doivent avoir des conversations franches avec leurs clients afin que ces derniers puissent prendre les bonnes décisions pour préserver le capital de leur exploitation agricole. Le travail qu'accomplit le secteur bancaire à ce chapitre est la preuve incontestable de notre intérêt à contribuer à la viabilité à long terme des agriculteurs canadiens.

Au moment où les agriculteurs songent à la retraite et à la passation de leur ferme à la génération suivante, les banques mettent leur expertise à contribution pour assurer la transition. Selon notre expérience, peu d'agriculteurs prévoient un plan de

2010 Farm Financial Survey, only 9 per cent of farmers have such a plan. There are complex issues, often emotional, that the family has to address in such a situation — the viability of the farm operation and the adequacy of the income being generated, among a host of other issues. As a result of banks' relationships with farmers, they are able to look at the full picture of a farm family's needs to create a succession plan that encompasses everything from banking and lending to insurance strategies, investment management and estate and trust planning in order to protect the income and assets for both the younger and the older generations. Bankers are able to draw on the knowledge and resources of the wider bank financial group, such as private wealth management and investment teams, and the network of external contacts in accounting, consulting and legal fields.

Banks have long-established and strong relationships with farmers across Canada. These relationships have been developed in branches, around kitchen tables and at agricultural events in farm communities. It is because of this relationship that Canada's banks are well positioned to work in the best interests of farmers through good times and bad.

We would be pleased to answer any of your questions. Thank you again for your invitation.

The Chair: Thank you, sir. The first question will be from Senator Mercer.

Senator Mercer: Good morning ladies and gentlemen, and thank you very much for being here. I live in a community small enough that we do not even have a bank of any kind. We have to travel to a suburban area for banking. However, it is not that important this morning.

You talked about succession planning. Those of us who have been involved in the committee for a while know that this is a huge concern of farmers and people who live in rural Canada. Your comments are encouraging in that the banks have the expertise to assist with this transition.

The five banks that are represented here this morning compete with each other fairly aggressively, and we continue to encourage that. However, is there a set program that the Canadian Bankers Association, in association with you five banks, has in place to advise farmers on succession planning?

Mr. Ciappara: I will start off on that and let my members pick up on it. We do not. Each bank has its own business strategies and objectives when it comes to succession planning, but they have ways to do it. I will let my members describe and give you details as to how they do it.

relève. En effet, l'Enquête financière sur les fermes de 2010 révèle que seulement 9 p. 100 des agriculteurs en ont prévu un. Les enjeux que les familles doivent affronter sont complexes et souvent émotionnels, entre autres pour ce qui est de la viabilité de l'exploitation agricole et de la suffisance du revenu généré. Vu la relation qu'ils entretiennent avec les agriculteurs, les banquiers saisissent l'ensemble des besoins de la famille agricole dans un plan de relève qui comprend toutes les composantes susceptibles de protéger le revenu et les avoirs de toutes les générations : services bancaires et de financement, stratégies en matière d'assurance, gestion des placements, et planification successorale et fiduciaire. Les banquiers peuvent faire appel à l'expertise et aux ressources de l'ensemble de leur groupe financier, notamment les équipes de gestion du patrimoine privé et des placements, et des réseaux externes de contacts locaux dans les domaines de la comptabilité, des services-conseils et du droit.

Les banques entretiennent des relations ancrées, solides et de longue date avec les agriculteurs de tout le Canada. Ces relations ont été développées dans les succursales, autour des tables de cuisine et dans les foires agricoles. Grâce à ces relations, les banques sont bien placées pour travailler dans l'intérêt principal des agriculteurs, durant les bonnes et les mauvaises périodes.

Nous serons heureux de répondre à vos questions. Merci encore de votre invitation.

Le président : Merci à vous, monsieur Ciappara. C'est le sénateur Mercer qui posera la première question.

Le sénateur Mercer : Bonjour à tous et merci beaucoup d'être des nôtres ce matin. Je vis dans une localité si petite qu'on n'y trouve même pas de services bancaires. Nous devons nous déplacer jusqu'en banlieue pour ce faire. Quoi qu'il en soit, ce n'est pas vraiment ce qui nous intéresse ce matin.

Vous avez parlé de planification de la relève. Ceux parmi nous qui participons aux travaux du comité depuis un bon moment déjà savons pertinemment qu'il s'agit d'une préoccupation de tout premier plan pour les agriculteurs et les résidents des régions rurales du Canada. Il est donc rassurant de vous entendre dire que les banques possèdent l'expertise nécessaire pour faciliter cette transition.

Les cinq banques représentées ici ce matin se livrent une concurrence assez vive, ce que nous continuons d'encourager. J'aimerais toutefois savoir si l'Association des banquiers canadiens a établi en collaboration avec vos cinq banques un programme donnant accès à des conseils en planification de la relève pour les agriculteurs.

M. Ciappara : Je peux vous répondre d'emblée que nous n'avons pas de programme commun. Chaque banque a ses propres objectifs et stratégies d'affaires en matière de planification de la relève. Je vais laisser chacun de leurs représentants vous expliquer en détail la manière dont sa banque procède en la matière.

Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank, Canadian Bankers Association: Thanks very much for the opportunity to speak to you today. I will respond to that by saying it is a very big issue, something we identified quite some time ago. In fact, we did a lot of research back in 2004 and 2005 to see what we could do to help our clients through this.

In the fall of 2005, we rolled out a program that we call Scotia Farm Legacy Services. We discovered in our research that a lot of the offers in the marketplace were simply one silo type of offers in that they dealt with the legal side, the accounting side or the investment side. What the marketplace needed — and what we think we have delivered and continue to deliver with this program — was an all-inclusive holistic type of approach where we look at the full needs of the farming family. We think that is very important because it allows the farming family to get their issues on the table, and then we can put together a package that actually works. We have a lot of materials. In fact, I brought a binder along that is full of materials that we use to try to bring that together. We involve several different parts of the bank into it, our wealth and estate planning side, so we can have those conversations that start our clients thinking about all the possibilities out there.

Along with that, we work with the local accountant and lawyer because those professionals are already working with the farm clients and know those situations. There is no reason why we should not work with them and introduce anyone else into the equation.

We have had some success with this. It is a long-term kind of approach. It is a marathon, not a short race, and so we have to stick to our knitting and we are attempting to do that. We think we have had some great success. Where there is probably a weakness, and I will touch on it, is financing the next generation. We are looking for better ways to do that. We have a unique mortgage product that we try to put in play that allows for a vendor take-back portion in it, but I think we need to find better ways to finance the next generation, and we are looking to do that.

Often when we have that conversation, for us to really win the right to deal with the retiring situation — the retiring family wealth and issues — is to answer the question of how will you finance this next generation. Sometimes the answer is that there is not enough capacity in the business to do it; there are too many families wanting to get income from this. We have to have those tough conversations. Sometimes the answer is that the next generation is not prepared to take on the business. We have those conversations, but often when we really clear the decks and have those conversations we come up with a much better answer.

Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia, Association des banquiers canadiens : Je vous remercie de me donner l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui. Je vous dirais qu'il s'agit d'un enjeu extrêmement important que nous avons cerné il y a un bon moment déjà. Ainsi, nous avons mené en 2004 et 2005 des recherches approfondies pour voir comment nous pourrions aider nos clients à ce chapitre.

À l'automne 2005, nous avons mis en œuvre le Programme Héritage agricole Scotia. Nos recherches nous ont permis de constater qu'une grande partie des mesures accessibles sur le marché était offerte à l'intérieur de silos bien particuliers, dont ceux du domaine juridique, de la comptabilité ou de l'investissement. Le marché avait plutôt besoin — et nous croyons que c'est ce que nous sommes parvenus à faire avec ce programme — d'une approche davantage holistique où tous les besoins de la famille agricole sont pris en compte. Nous estimons en effet essentiel que la famille soit en mesure de nous communiquer l'ensemble de ses préoccupations de manière à ce que nous puissions lui offrir un éventail de mesures qui produira des résultats concrets. Nous utilisons à cette fin de nombreux outils et j'ai d'ailleurs apporté avec moi un cartable qui en est rempli. Notre approche fait intervenir plusieurs secteurs de la banque, y compris celui de la planification du patrimoine et de la succession, de telle sorte que nous puissions discuter avec nos clients pour dégager toutes les possibilités s'offrant à eux.

Parallèlement à cela, nous collaborons avec les comptables et les avocats locaux, car ces professionnels connaissent bien la situation de nos clients agricoles pour lesquels ils travaillent. Nous ne voyons pas pourquoi nous négligerions de mettre à profit leur contribution comme celle de toute autre personne susceptible de faciliter les choses.

Cette approche a produit de bons résultats. Il faut la considérer dans une perspective à long terme. Comme il s'agit d'un marathon et certainement pas d'un sprint, nous devons nous en tenir à nos objectifs et ne pas lâcher prise. Malgré les succès obtenus, il nous apparaît un peu plus difficile d'assurer à la prochaine génération le financement dont elle a besoin. Nous sommes à la recherche de meilleures façons de faire à ce chapitre. Nous offrons un produit hypothécaire distinctif qui mise sur une formule de financement par le vendeur, mais je pense qu'il nous faut continuer à chercher des moyens de mieux faire encore.

Il s'agit souvent pour nous de répondre à cette question de l'accès au financement pour la prochaine génération si nous souhaitons obtenir le mandat de gérer le patrimoine et les actifs d'un agriculteur souhaitant passer le flambeau. Nous en arrivons souvent à la conclusion que la valeur du patrimoine est insuffisante du fait que les membres de la famille sont trop nombreux à vouloir en tirer un revenu. Nous devons discuter franchement de ces questions-là. Nous en arrivons aussi parfois au constat que la prochaine génération n'est pas prête à prendre la relève. Lorsque nous parvenons vraiment à mettre de l'ordre dans tout cela, il n'est pas rare que des solutions beaucoup plus pertinentes émanent de nos discussions.

We are approaching it and we look to see a lot more opportunity in that area.

Stacey Schrof, Manager, Agriculture Policy and Process, TD Canada Trust, Canadian Bankers Association: With regard to succession planning, Mr. Ciappara's statistic of 9 per cent would assume that not a lot of people are thinking about it, but I think that trend is reversing. A lot of our clients are becoming more proactive and they are coming to us first. They are coming to us 10, 15 years before they are planning on having that farm transition, which is a great thing to see. It shows the optimism in the industry as well, and if you look at the average age of our farm clientele, we will see a lot more of those succession plans coming through in the next few years.

Further to Mr. Brown's point, we are one partner of many. We work alongside a lot of our accountants, lawyers and so forth. Within our institution, we have a succession planning specialization within our wealth management and personal banking divisions.

Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC, Canadian Bankers Association: Thanks for the opportunity to be here this morning. As my colleagues pointed out, there are the soft skills and then really the core business issues with succession planning. We, as well as my colleagues, have been offering client events — meetings across the country — where we will have clients — members of the farm community — come in and listen to experts in farm succession planning, who are our own internal folks and our private wealth management and trust areas, and third-party accountants and lawyers, as well, to help people work through the issues.

As Mr. Brown mentioned, it is a long process. Sometimes it is initially planting that seed about succession planning. People take it away and then they come back to us, sometimes over several years, as they build their plan.

Ms. Schrof: I would like to speak about the products side of succession planning. There is no one product that will fit every farm transition. I think we can all speak to the fact that we customize options from a banking standpoint.

David Rinneard, Director, Agriculture and Agribusiness, BMO, Canadian Bankers Association: Thank you very much for your question, senator. I think it is quite evident that my colleagues certainly agree with all of you that succession planning is a material issue in the agricultural space, and that certainly includes BMO. I will not belabour the point, as I think everyone has touched on a number of the key features that we all offer.

I can speak from personal experience, however. Just in the last couple of months, I participated in numerous succession planning events hosted throughout rural Canada, where we hosted quite literally hundreds of farmers in concert with our Nesbitt Burns succession planning folks. Those really deliver a compelling and

C'est un secteur auquel nous nous intéressons et dont les perspectives semblent vouloir s'améliorer.

Stacy Schrof, directrice, Politiques et procédures agricoles, TD Canada Trust, Association des banquiers canadiens : Si l'on en croit le taux de 9 p. 100 cité par M. Ciappara, il semblerait que bien peu d'agriculteurs s'intéressent à la planification de la relève, mais j'estime que cette tendance est en train de s'inverser. Bon nombre de nos clients se montrent plus proactifs en nous interpellant à ce sujet. Il y a tout lieu de se réjouir d'en voir certains commencer à planifier 10 ou 15 ans à l'avance la transition de leur exploitation agricole. Cela témoigne également de l'optimisme qui règne dans l'industrie. Si l'on considère l'âge moyen de notre clientèle agricole, nous prévoyons que le secteur de la planification de la relève va prendre beaucoup d'ampleur au cours des prochaines années.

Comme le disait M. Brown, nous sommes un partenaire parmi tant d'autres. Nous collaborons avec des comptables, des avocats et différents autres professionnels. Au sein de notre banque, nous avons un groupe spécialisé en planification de la relève dans nos divisions de la gestion du patrimoine et des services bancaires personnels.

Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC, Association des banquiers canadiens : Merci de me donner l'occasion de comparaître devant vous ce matin. Comme mes collègues l'ont souligné, la planification de la relève fait intervenir certaines considérations d'ordre général, mais aussi de véritables enjeux financiers. Comme nos concurrents, nous organisons un peu partout au pays des rencontres où nos clients, les membres de la collectivité agricole, peuvent entendre des experts en planification de la relève, lesquels peuvent aussi bien être nos employés spécialisés en gestion du patrimoine privé et de la fiducie que des comptables ou des avocats indépendants.

Comme l'indiquait M. Brown, c'est un long processus. Il suffit parfois de faire germer l'idée de la planification de la relève. Les gens rentrent chez eux et peuvent nous revenir plusieurs années plus tard avec le plan qu'ils ont établi.

Mme Schrof : J'aimerais ajouter quelque chose au sujet des produits pour la planification de la relève. Il n'existe pas un produit qui convienne à toutes les situations de transition. Je pense que nous pouvons tous vous dire que nos banques adaptent leurs services en fonction des différentes circonstances.

David Rinneard, directeur, Agriculture et agroentreprises, BMO, Association des banquiers canadiens : Merci pour votre question, sénateur. La BMO est certes d'avis, et je suis persuadé que mes collègues en conviendront avec moi, que la planification de la relève est un enjeu crucial dans le monde agricole. Je ne vais pas trop insister sur les services que nous offrons, car tous en ont déjà parlé amplement.

Je peux toutefois vous faire valoir mon expérience personnelle. Au cours des derniers mois, j'ai participé à plusieurs rencontres d'information que nous avons tenues dans les secteurs ruraux de différentes régions du Canada au sujet de la planification de la relève. Nous y avons accueilli des centaines d'agriculteurs venus

important message to Canadian agricultural participants that succession planning is really fundamental to the industry's continuity and prosperity, and that timing, as so many have suggested already, is really of the utmost importance when talking about preparing Canada's youth — at least those who are interested in participating in the future of agriculture — to get started, and the earlier the better.

Certainly the plan has to be equitable for all family members. That is obviously a difficult hurdle to get over, but one that is made easier to surpass if proper plans are put in place at the earliest juncture.

Senator Mercer: There is no question that agriculture is a unique industry. Not very many other industries have the situation where the single question that every owner asks is whether their son or daughter will take over the business along the way. Unfortunately, the answer is “no” a lot of the time.

Before I ask my next question, I would say to the five banks in particular that you are very generous in your philanthropic efforts and give money to good institutions, and I encourage you to include agriculture schools across the country. They need that help. That is important for all rural parts of the country to get that type of support. Agricultural schools sometimes get lost in the shuffle of big universities. As a former fundraiser for a lot of these institutions, I want you to remember that.

My next question is —

The Chair: Senator Mercer, could I interrupt?

Senator Mercer: Sure.

The Chair: Ms. Paddock from the Royal Bank, do you have any comments on the first question? I see Mr. Rinneard wanted to comment, also.

Gwen Paddock, National Manager, Agriculture, Royal Bank of Canada, Canadian Bankers Association: I think the subject was well covered by my colleagues, but we tend to think of it as farm business continuity planning because, as Mr. Brown mentioned, there is the farm succession, there is the retiring generation but then there is also the importance of ensuring that there is a viable farm business that is left to continue on.

The Chair: Thank you. Mr. Rinneard, did you want to add something?

Mr. Rinneard: Certainly. I just wanted to pick up on the senator's point with respect to philanthropic generosity, if you will, to Canadian educational institutions. I can cite a couple of instances that transpired just in the last little while with respect to our organization. I had the good fortune of being present for some cheque presentations where we gave a quarter of a

entendre nos spécialistes en la matière de chez Nesbitt Burns. Ceux-ci ont indiqué très clairement aux agriculteurs canadiens présents que la planification de la relève est tout à fait fondamentale pour assurer la continuité et la prospérité future de l'industrie et qu'il est vraiment nécessaire d'agir le plus tôt possible, comme plusieurs l'ont fait valoir, pour préparer l'avenir des jeunes Canadiens — en tout cas de ceux qui s'intéressent à l'agriculture.

Il va de soi que le plan établi doit être équitable pour tous les membres de la famille. C'est un obstacle qui peut bien sûr être difficile à franchir, mais les choses seront d'autant plus faciles si l'on parvient à mettre en place dès que possible un plan approprié.

Le sénateur Mercer : Il ne fait aucun doute que l'agriculture est un secteur tout à fait particulier. Il n'y a pas beaucoup d'autres industries où tous les propriétaires d'entreprise se demandent si leur fils ou leur fille finira par prendre la relève. Malheureusement, la réponse est négative dans bien des cas.

J'aurais une observation à vous faire avant de poser ma prochaine question. Je sais que les cinq banques représentées ici se montrent très généreuses en donnant de l'argent à d'excellentes causes, et je vous encouragerais à songer aux écoles d'agriculture de tout le pays dans le cadre de vos efforts philanthropiques. Ces établissements ont besoin d'aide. C'est primordial pour toutes les régions rurales du Canada. Il arrive parfois que l'on oublie les écoles d'agriculture dans le sillage des grandes universités. En ma qualité d'ancien collecteur de fonds pour plusieurs de ces établissements, j'aimerais bien que vous ne les oubliiez pas.

Ma prochaine question est...

Le président : Sénateur Mercer, puis-je vous interrompre?

Le sénateur Mercer : Bien sûr.

Le président : Madame Paddock, de la Banque Royale, aimeriez-vous faire des commentaires sur la première question? Je vois que M. Rinneard aimerait aussi faire un commentaire.

Gwen Paddock, directrice nationale, Agriculture, Banque Royale du Canada, Association des banquiers canadiens : Je crois que le sujet a été bien couvert par mes collègues, mais nous avons tendance à penser en termes de planification de la continuité des activités d'une exploitation agricole, car comme M. Brown l'a mentionné, il y a la relève agricole, il y a la génération qui prend sa retraite, mais il y a aussi l'importance de veiller à ce que l'exploitation agricole léguée soit fonctionnelle.

Le président : Merci. Monsieur Rinneard, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Rinneard : Certainement. J'aimerais seulement revenir au point qu'a fait valoir le sénateur au sujet de la générosité philanthropique à l'égard des établissements d'enseignement canadiens. Je peux citer quelques exemples récents en ce qui concerne notre organisme. J'ai eu la chance d'être présent à quelques remises de chèques où nous avons donné un quart de

million dollars to the University of British Columbia to aid in dairy research and education. That was an event I attended a little more than a year ago.

Equally recent was a fairly comparable donation we made to the University of Saskatchewan for some production facilities there. We did that in concert with the provincial government and, in addition to that, of course, the federal government.

We absolutely recognize the fundamental importance to Canadian agriculture's continued prosperity, and that it really does start with the research that takes place at many of Canada's fine institutions.

The Chair: Before we return to Senator Mercer, Senator Eaton has a supplementary question.

Senator Eaton: Following on Senator Mercer's question, you are talking about succession planning and helping young farmers pick up the slack from their parents. What about young graduates who do not have parents and who are not in the line of succession but have gone to agricultural school and perhaps have apprenticed on a farm, and who want to set up on their own? We have heard from witnesses that people are leaving the land, but we have heard a question from young farmers: Who is there to help them start to farm?

I would be interested in your responses to that. That is a big question that has come up for us in this study.

Ms. Paddock: I would be happy to answer that.

When you think of young people coming into agriculture who do not have a background in agriculture, the interesting thing is the trends that we are seeing as far as opportunities for smaller operations, whether it be local or organic production. Big is not necessarily better; better is better.

For some of those individuals who are coming in without perhaps an already established base in agriculture, there are opportunities for them. They have to come in a little slower, so they probably have to take on off-farm income as they grow their own operation. It is quite possible that they can do it.

Senator Eaton: Do you mean they cannot afford the machinery, but you might give them a loan to buy land, because no matter how small you start, you still have to have land?

Ms. Paddock: They do not necessarily always have to own the land, either; they can rent the land. Within our organization, our value proposition to our clients is business and financial advice. One of our agriculture account specialists would be advising those individuals to start slow, to rent the land as they get established, to have custom operators do some of the cropping if they cannot

million de dollars à l'Université de la Colombie-Britannique pour aider la recherche et la formation en production laitière, il y a un peu plus d'un an.

De plus, récemment, nous avons fait un don comparable à l'Université de la Saskatchewan pour contribuer à certaines de leurs installations de production. Nous l'avons fait en collaboration avec le gouvernement provincial et, bien sûr, avec le gouvernement fédéral.

Nous nous rendons parfaitement compte qu'il est extrêmement important d'assurer la prospérité à long terme de l'agriculture au Canada, et que cela commence par les recherches qui sont effectuées dans de nombreux excellents établissements d'enseignement au Canada.

Le président : Avant que nous revenions au sénateur Mercer, la sénatrice Eaton aimerait poser une autre question.

La sénatrice Eaton : Pour faire suite à la question du sénateur Mercer, vous parlez de planifier la succession et d'aider les jeunes agriculteurs à prendre le relais de leurs parents. Qu'en est-il des jeunes diplômés qui n'ont pas de parents et qui ne sont pas dans la ligne de succession, mais qui ont fréquenté l'école d'agriculture et qui ont peut-être fait un stage sur une exploitation agricole, et qui souhaitent maintenant fonder leur propre entreprise agricole? Des témoins nous ont dit que les gens quittent les terres agricoles, mais les jeunes agriculteurs veulent savoir à qui ils peuvent s'adresser pour les aider à lancer leur entreprise agricole.

J'aimerais beaucoup entendre vos réponses. C'est une grosse question qui nous a été posée dans le cadre de notre étude.

Mme Paddock : Je serai heureuse de répondre à cette question.

Lorsqu'il s'agit des jeunes qui débutent en agriculture et qui n'ont pas d'antécédents dans ce domaine, la tendance qui se dégage, ce sont les occasions de lancer de petites entreprises à l'échelle locale ou de petites entreprises de production biologique. Les grandes exploitations ne sont pas nécessairement les meilleures; il s'agit seulement de faire mieux.

Il y a donc des occasions qui s'offrent à ces personnes qui souhaitent se lancer en affaires sans avoir d'antécédents en agriculture. Ils doivent avancer un peu plus lentement, ce qui signifie qu'ils doivent probablement avoir un emploi à l'extérieur de l'exploitation agricole pendant qu'ils bâtissent leur entreprise. Mais c'est très possible de réussir.

La sénatrice Eaton : Vous voulez dire qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter l'équipement nécessaire, mais vous pouvez leur accorder un prêt pour acheter la terre, car peu importe la taille de l'exploitation agricole, il faut tout de même avoir une terre?

Mme Paddock : Ils ne doivent pas nécessairement être propriétaires de la terre; ils peuvent la louer. Nous proposons des conseils financiers et opérationnels à nos clients. L'un de nos experts en matière de compte agricole conseillerait à ces personnes de commencer lentement, de louer une terre pendant qu'elles bâtissent leur entreprise, et de faire appel à un fournisseur de

afford equipment, and help them build a viable business. It is sometimes just not possible to come in and establish yourself as a large organization or operation right from the get-go.

Mr. Worsley: To add to your question, senator, we participate in the Canada's Outstanding Young Farmers' Program. Interestingly enough, a few regional and national winners the last few years have been folks that you describe: young people out of school with an interest in agriculture but who did not have a strong financial backing from existing family members. To Ms. Paddock's point, they started small — very much niche market opportunities — and they have become very successful businesses in a short period of time. Again, they are often much more small scale and niche, but they have proven to be successful businesses.

Ms. Schrof: There is a huge cost of capital to get into agriculture. None of us will dispute that. One thing we strongly encourage to new or existing farmers is to take advantage of some of the government programs that are offered, such as the Canadian Agricultural Loans Act, which do allow for higher leverage for beginning farmers.

Mr. Ciappara: I want to add one point. In terms of a tool that young farmers can use to get into agriculture, there is a loan guarantee program set up by the federal government that I alluded to in my opening remarks called the Canadian Agricultural Loans Act, and it provides a loan guarantee for farmers. That program is focused on young farmers, intergenerational farmers and cooperatives.

As of the end of March 2013, banks have \$116 million outstanding underneath that program.

The Chair: Thank you. We will go back to Senator Mercer, who still has the floor.

Senator Mercer: This will be my last question, chair, because I know others want to get in.

In your presentation, you talked about the Advance Payments Program, the APP. Perhaps you could enlighten us a little bit about the APP, so we will have a better understanding of what it is and what its effect is on the industry.

Mr. Rinneard: I am happy to field that. The APP, or the Advanced Payments Program, is a government program that is in all respects delivered on behalf of the federal government by Canadian financial institutions. In essence, it is a government-guaranteed program designed primarily for input financing. The folks who enjoy the financing, if you will, benefit from a government guarantee that enhances the palatability from a risk perspective of those individual enterprises. The APP is most often delivered by either large organizations that specialize in

services pour faire une partie des récoltes si elles ne peuvent pas acheter l'équipement nécessaire; il les aiderait donc à mettre sur pied une entreprise viable. Parfois, il est tout simplement impossible de fonder une grande entreprise ou de mener des activités à grande échelle dès le départ.

M. Worsley : Pour ajouter à votre question, madame la sénatrice, nous participons au programme Jeunes agriculteurs d'élite. Il est intéressant de remarquer qu'au cours des dernières années, certains gagnants régionaux et nationaux correspondaient au type de personnes que vous avez décrites, c'est-à-dire des jeunes diplômés qui s'intéressent à l'agriculture, mais qui n'ont pas un appui financier solide provenant d'une famille agricole déjà établie. Comme le disait Mme Paddock, ils ont commencé modestement — en profitant par exemple des occasions de marchés à créneaux — et ils ont mis sur pied des entreprises prospères en très peu de temps. Encore une fois, ces entreprises sont souvent à plus petite échelle et visent un marché à créneaux, mais ce sont des entreprises florissantes.

Mme Schrof : Il faut énormément de capitaux pour se lancer en agriculture. Personne ne dira le contraire. Nous encourageons vivement les nouveaux agriculteurs ou les agriculteurs déjà établis à profiter de certains programmes offerts par le gouvernement, par exemple la Loi canadienne sur les prêts agricoles, qui permet d'offrir un financement accru aux agriculteurs débutants.

M. Ciappara : J'aimerais ajouter quelque chose. En ce qui concerne les outils offerts aux jeunes agriculteurs qui souhaitent se lancer dans le domaine, il y a un programme de garantie de prêt établi par le gouvernement fédéral auquel j'ai fait référence dans mon exposé et qui s'appelle la Loi canadienne sur les prêts agricoles. Ce programme offre une garantie de prêt aux agriculteurs. Il vise surtout les jeunes agriculteurs, les agriculteurs intergénérationnels et les coopératives.

À la fin de mars 2013, les banques avaient versé 116 millions de dollars en prêts dans le cadre de ce programme.

Le président : Merci. Nous allons revenir au sénateur Mercer, qui a toujours la parole.

Le sénateur Mercer : Ce sera ma dernière question, monsieur le président, car je sais que d'autres sénateurs aimeraient poser leurs questions.

Dans votre exposé, vous avez parlé du Programme de paiements anticipés, le PPA. Pourriez-vous nous en dire plus au sujet du PPA, afin que nous comprenions mieux son fonctionnement et ses effets sur l'industrie?

M. Rinneard : Je suis heureux de répondre à cette question. Le PPA, ou le Programme de paiements anticipés, est un programme gouvernemental qui est exécuté au nom du gouvernement fédéral par les institutions financières du Canada. Il s'agit essentiellement d'un programme garanti par le gouvernement qui vise surtout le financement d'intrants. Les personnes qui reçoivent ce financement profiteront d'une garantie du gouvernement qui améliore le facteur de risque lié à ces entreprises individuelles. Le PPA est, le plus souvent, exécuté par de grands organismes qui se

government program delivery or by many of the respective commodity organizations. There are several dozen across the country in all provincial jurisdictions that deliver APP administration on behalf of the federal government.

Mr. Worsley: If I may add, the program offers preferential pricing. It certainly helps young farmers starting up who may even be part-time farmers initially. It helps them to get into certain sectors, such as participating in cattle feeder associations, for example, where they can get the benefit of improved interest rates on their loans.

Senator Plett: I am also from a small community, similar to Senator Mercer's community. We have a credit union in my village, but it has been there for only the last number of years. People in my area, mostly farmers, also needed to travel to larger centres for their support. My questions will be possibly a little more personal.

Farms today are much larger than they used to be, and that is one reason there are fewer people on them. There are fewer farms because they are larger farms. They need to operate more like a business than they possibly used to. Nevertheless, there are still some of the old timers like myself who are out there farming. They believe they are invincible and that God will indeed supply at the end of season with a good crop so they are able to pay back all the money they owe.

The committee visited a farm about six months ago. That particular farmer just west of Winnipeg had put his crop in, had done his fertilizer and everything else he needed to do. When we were there, he had just deposited a cheque for \$1 million into the bank because that was when the money came in. Obviously, there was a huge investment out there, even though he rented most of his land. How do you deal with someone who is renting most of his or her land because they obviously do not have the collateral of the land, which appreciates; and we understand that. The farmer was saying that he had brought in his crop for the last 25 years and would bring it in again. Considering that \$1 million out there without a lot of collateral is dangerous, how do you deal with that? The younger ones understand that they need to have a business person, but the older ones do not understand.

Mr. Brown: One of the most positive things coming forward from that kind of situation is that the individual has a lot of experience, which we recognize. One of the key things we look for is the management capability and the experience of the individual. When it comes to financing, we do not always need the hard assets of land behind our financing, if they need revolving lines to put the crop in and take it off. We finance that based on GSAs and the crop in the ground.

sécialisent dans l'exécution de programmes gouvernementaux, ou par de nombreux groupes de producteurs. Plusieurs dizaines d'organismes de partout au pays exécutent et gèrent, dans toutes les provinces, le PPA au nom du gouvernement fédéral.

M. Worsley : J'aimerais ajouter que le programme offre des prix préférentiels. Cela aide certainement les jeunes agriculteurs qui commencent et qui sont peut-être même des agriculteurs à temps partiel au départ. Cela les aide à se lancer en affaires dans certains secteurs, par exemple en leur permettant de participer aux associations d'engraisateurs de bovins, où ils peuvent profiter de meilleurs taux d'intérêt sur leurs prêts.

Le sénateur Plett : Je viens aussi d'une petite collectivité qui ressemble à celle du sénateur Mercer. Nous avons une caisse populaire, mais seulement depuis quelques années. Les gens de ma région, surtout les agriculteurs, devaient également se rendre dans les grands centres pour obtenir un appui financier. Mes questions seront probablement un peu plus personnelles.

Aujourd'hui, les exploitations agricoles sont beaucoup plus grandes qu'avant, et c'est l'une des raisons pour lesquelles il y a moins de gens qui en possèdent. Il y a moins d'exploitations agricoles, car elles sont beaucoup plus vastes. Il faut maintenant les faire fonctionner comme des entreprises. Néanmoins, il y a toujours des anciens, comme moi, qui font le travail d'agriculteur sur le terrain. Ils croient qu'ils sont invincibles et que Dieu leur donnera une bonne récolte à la fin de la saison, afin qu'ils soient en mesure de rembourser leurs dettes.

Les membres de notre comité ont visité une exploitation agricole il y a environ six mois. Le propriétaire, un agriculteur de l'ouest de Winnipeg, avait semé ses graines, épandu l'engrais et avait fait tout le nécessaire. Lorsque nous étions là-bas, il venait tout juste de déposer un chèque de 1 million de dollars à la banque, car il avait reçu son financement. Il y avait donc un énorme investissement dans son exploitation agricole, même s'il louait la plus grande partie de ses terres. Comment négociez-vous avec une personne qui loue la plus grande partie de ses terres, car elle n'a évidemment pas la garantie offerte par la terre, qui prend de la valeur; et nous comprenons cela. L'agriculteur disait qu'il faisait la récolte depuis 25 ans et qu'il le ferait encore cette année. Étant donné qu'investir 1 million de dollars là-bas sans garantie est assez risqué, que faites-vous dans ce cas? Les plus jeunes comprennent qu'ils doivent être conseillés par une personne qui s'y connaît en affaires, mais les plus vieux ne le comprennent pas.

M. Brown : L'un des aspects les plus positifs qui entrent en jeu dans ce type de situation, c'est que la personne a une vaste expérience, et nous reconnaissons cela. Nous recherchons surtout la capacité de gestion et l'expérience d'une personne. Nous n'exigeons pas toujours des biens durables en garantie de notre financement si le client a besoin d'une marge de crédit renouvelable pour les semences et la récolte. Nous accordons un financement en nous fondant sur les CSG et sur les cultures dans le sol.

Ms. Paddock: Especially in the West, we are seeing a lot more producers working rented lands. That is not seen as a negative or weakness but rather as a business operator looking at how to allocate resources, and perhaps the best allocation is toward equipment and inputs rather than land. That is quite a common structure that we see; and it very easy to work with.

Senator Plett: To continue with that a bit, I am sure that one of your competitors, if you will, would have to be Farm Credit. They have been known over the years as the people who are more understanding of the farm. Ms. Schrof is from something of a farming community, but I do not know about the rest of you. When I have talked to farmers, they have given me the impression that the boys in the big cities do not understand what farming is all about. Is that the case? In your banks, do the people who deal with farmers have a farming background? Do they understand farmers? Where are they in line with farm credit? I apologize for using the words “the boys in the big cities.”

Mr. Rinneard: Without question, there is a host of competitors in the space. Other than my competitors joining me here today, there are several others, such as credit unions, a number of provincial organizations that provide financing and, of course, the federal government through Farm Credit Canada, FCC.

With respect to our rural distribution throughout Canada, I can say with absolute conviction that we have hundreds of branches established that have representation with material cognizance of agriculture. The individuals who are generally inclined to work in positions that involve representing organizations like ours in rural Canada naturally come from an agriculture-oriented background. They often view a position within agriculture working in a finance capacity as a way of keeping one foot in the industry. It is because of that natural inclination that they become such effective agricultural account managers.

The degree to which they succeed in the space is often a direct correlation to their ability to genuinely relate to Canadian agricultural producers. I echo your sentiment and certainly appreciate your recognition of the importance of having that appreciation of the space as a fundamental attribute to being a successful agricultural account manager. Our rural distribution is beyond reproach with respect to how well we are distributed throughout all of your respective provinces.

Ms. Schrof: I will speak about TD and how we finance. We have a dedicated agricultural services division. Our lenders are asked to go out to the farm. We do not want farmers coming in to see us as we want to be grassroots level. Within our agricultural services division, our lenders are typically from a farming background and live in the rural community. That speaks to the fact that they know agriculture from a national and regional level.

Mme Paddock : Dans l'Ouest, il y a beaucoup plus de producteurs qui louent leurs terres. Ce n'est pas considéré, là-bas, comme étant un point négatif ou une faiblesse; on juge plutôt qu'il s'agit d'affecter les ressources de l'entreprise de façon efficace, et cela signifie peut-être qu'il vaut mieux les affecter à l'équipement et aux intrants plutôt qu'à l'achat d'une terre. C'est une structure assez répandue, et c'est très facile à gérer.

Le sénateur Plett : Pour poursuivre dans cette veine, je suis certain que l'un de vos concurrents doit être Financement agricole Canada. Depuis des années, on considère qu'il s'agit de l'organisme dont les membres comprennent le mieux le secteur agricole. Mme Schrof vient, en quelque sorte, d'une communauté agricole, mais je ne sais pas si c'est le cas pour le reste d'entre vous. Lorsque j'ai parlé aux agriculteurs, ils m'ont donné l'impression que les « gars de la grande ville » ne comprenaient pas la nature des activités agricoles. Est-ce bien le cas? Dans vos banques, les employés qui s'occupent des agriculteurs ont-ils des antécédents agricoles? Compréhendent-ils les agriculteurs? Que pensent-ils du crédit agricole? Je m'excuse d'avoir utilisé l'expression « les gars de la grande ville ».

M. Rinneard : Il ne fait aucun doute que nous avons de nombreux concurrents dans le secteur. À part ceux qui sont ici aujourd'hui, il y en a plusieurs autres, par exemple les caisses populaires, plusieurs organismes provinciaux qui offrent du financement et, évidemment, le gouvernement fédéral, par l'entremise de Financement agricole Canada, ou FAC.

En ce qui concerne notre présence dans les régions rurales partout au Canada, je peux affirmer avec assurance que nous avons des centaines de succursales où travaillent des gens qui s'y connaissent en agriculture. Les personnes qui sont naturellement portées à occuper des postes dans lesquels ils doivent représenter des organismes comme le nôtre dans les régions rurales du Canada ont naturellement des antécédents dans le milieu agricole. Pour eux, un poste dans le domaine des finances qui est aussi lié à l'agriculture est souvent une façon de conserver des liens avec l'industrie agricole. C'est ce penchant naturel qui les aide à gérer si efficacement les comptes agricoles.

La mesure dans laquelle ils réussissent dans le domaine est souvent directement liée à leur capacité de comprendre vraiment les producteurs agricoles canadiens. Je suis d'accord avec vous et je vous suis certainement reconnaissant de comprendre qu'il est essentiel d'avoir une bonne compréhension de ce domaine pour être un gestionnaire de comptes agricoles compétent. Nos succursales sont parfaitement réparties dans les régions rurales de toutes vos provinces.

Mme Schrof : Je vais parler de TD et du financement que nous offrons. Nous avons une division consacrée exclusivement aux services offerts au secteur agricole. Nous demandons à nos prêteurs de se rendre sur les exploitations agricoles. Nous ne voulons pas que les agriculteurs viennent nous voir, car nous voulons être sur le terrain. Les prêteurs de notre division des services agricoles ont habituellement des antécédents agricoles et

They really have that understanding.

Ms. Paddock: Royal Bank has been lending to agriculture since the early 1900s. In the 1960s, we determined that it was easier to teach someone who understood agriculture about banking than to teach a banker about agriculture. That was when we started industry specialization. We had agriculture finance specialists who were dedicated to serving the needs of the farm community.

I grew up on a beef cow-calf-to-finish operation south of Guelph. I went through 4-H Junior Farmers. My degree is in agricultural economics. I am a graduate of the Advanced Agricultural Leadership Program and am past president of the Ontario Agri Business Association. Even though I am “one of the boys” from Toronto, the blood is pretty green. I am pretty proud to say that my background is not dissimilar to our 150 account managers who serve the agriculture industry. When I hear some of the comments about the banks not understanding agriculture, I think that we really do understand agriculture. We are committed to the industry, and it is important to us.

The Chair: Thank you.

Mr. Brown: My comments are similar to Ms. Paddock's. My background is agriculture and, in fact, very similar to hers. I think everybody on the panel here is from the farm. We have that close tie.

I work out of our headquarters, as do most of the individuals here, and one of my roles is to make sure that, at the higher levels of the bank, the interests of the agricultural sector are heard. I take that role very seriously because it is such an important part of what we do. Being from the farm allows me to do that with a lot of confidence. We, too, are divided into a purified or a specific agricultural sales force that is out in the field and a credit department that does just agriculture. We have done that because we want to concentrate the expertise there to ensure that we make the right decisions and that we are not focused on a lot of different sectors and get the uniqueness of agriculture confused.

Senator Plett: Thank you very much. Of course, I have a list of questions for the second round.

Senator Tardif: The future of agriculture rests not only on the next generation, as you have indicated, but also on the adoption of innovative practices and the use of new technologies. What is your policy on access to credit for innovation in the agriculture and agri-food sectors?

vivent dans la communauté rurale. Cela signifie qu'ils connaissent bien le secteur agricole à l'échelle nationale et à l'échelle régionale. Ils ont les connaissances nécessaires.

Mme Paddock : La Banque Royale accorde des prêts dans le domaine agricole depuis le début des années 1900. Dans les années 1960, nous avons conclu qu'il était plus facile d'enseigner les opérations bancaires à une personne qui comprenait déjà le secteur agricole que d'enseigner à un banquier les principes du domaine agricole. Nous avons donc lancé des services spécialisés dans l'industrie. Nous avons des experts financiers en matière d'agriculture qui servaient exclusivement les besoins de la communauté agricole.

J'ai grandi sur une ferme bovine au sud de Guelph. J'ai participé aux 4-H Junior Farmers. J'ai un baccalauréat en agroéconomie. Je suis diplômée du Advanced Agricultural Leadership Program et j'ai déjà été présidente de l'Ontario Agri Business Association. Même si je fais partie des « gars de la grande ville », car j'habite à Toronto, je viens d'un milieu agricole. Je suis fière de dire que mes antécédents ressemblent à ceux de nos 150 gestionnaires de comptes qui répondent aux besoins de l'industrie agricole. Lorsque j'entends quelqu'un dire que les banques ne comprennent pas le secteur agricole, je pense plutôt que nous le comprenons très bien. Nous nous sommes engagés envers l'industrie, et c'est important pour nous.

Le président : Merci.

M. Brown : Mes commentaires ressemblent à ceux de Mme Paddock. Mes antécédents sont dans le domaine agricole et, en fait, ressemblent beaucoup aux siens. Je crois que tous les témoins viennent d'une exploitation agricole. Nous avons ce point en commun.

Je travaille à notre siège social, comme la plupart des autres témoins, et l'un de mes rôles consiste à veiller à ce que les intérêts du secteur agricole soient entendus jusqu'aux échelons les plus élevés de la banque. Je prends ce rôle très au sérieux, car il s'agit d'une partie très importante de nos activités. Le fait que j'ai grandi sur une exploitation agricole me permet de m'acquitter de cette tâche avec confiance. Nous avons également une équipe de vente qui se consacre à l'industrie agricole sur le terrain et un service de crédit qui s'occupe exclusivement du domaine agricole. Nous voulons concentrer l'expertise dans ce domaine pour veiller à prendre les bonnes décisions et à ne pas nous étendre dans un grand nombre de secteurs, ce qui pourrait nous faire oublier le caractère unique du secteur agricole.

Le sénateur Plett : Merci beaucoup. Évidemment, j'ai une liste de questions pour la deuxième série de questions.

La sénatrice Tardif : L'avenir de l'agriculture n'est pas seulement entre les mains de la prochaine génération, comme vous l'avez indiqué, mais repose aussi sur l'adoption de pratiques innovatrices et l'utilisation de nouvelles technologies. Quelle est votre politique à l'égard de l'accès au crédit pour l'innovation dans les secteurs agricole et agroalimentaire?

Ms. Paddock: I would be happy to address that. When you look at innovation, there are a number of different ways agricultural producers can innovate, whether it is the adoption of technology in their equipment or early-stage or start-up companies that have the next new greatest widget that will help improve the productivity. There are two different ways to finance those opportunities. When it is the adoption of technology and equipment, we have a number of different financing options — term loans and equipment loans — to bring that piece of equipment into the farm operation.

When it comes to early-stage or start-up companies that are actually inventing the new technology and the innovation, within Royal Bank, that actually goes to our knowledge-based industry specialists. When you think of those types of operations or companies, they need access to the network of angel investors and venture capital investors, and their business is a little bit different than the production agriculture business. In Royal Bank, we actually introduce them to one of our knowledge-based industry specialists, and they will then connect those businesses with the angel networks, who provide the source of capital that is more appropriate than debt capital for those early-stage and start-up companies.

Senator Tardif: Anyone else?

Mr. Brown: We are similar in how we approach the marketplace. In agriculture, we look at providing debt financing from the main bank's approach. We also have a group that is the wholly owned subsidiary of the bank called Roynat. They look at doing more unique types of financing involving leasing or equity financing. Agriculture does not have access to their group to any great extent yet, but, more and more, we are seeing that there are ways to use some of that unique financing. We do have individuals who specialize in this, and we are promoting it more and more to the farm sector.

One of the other things is that innovation is a broad term and can be defined in many ways. Taking a traditional approach and doing it just a little bit differently is also a way of innovation. We certainly support that with our clients, and, in fact, we have an ad campaign that actually focuses on existing clients that are doing something innovative. We want to highlight them because we want to tell the marketplace that this is something we like to see and think is very positive. I brought a couple of those ads along, and they really do focus on the farm family doing something unique and something that gives them an advantage in the marketplace.

Mr. Rinneard: I would think that, from a structural perspective, all of our organizations are quite comparable, but I want to talk a little bit about agriculture and the innovation within it. Farmers, by nature, are innovators. That is probably no surprise to any of you. There is no formula for operating a farm. Every farm is operated individually, and regardless of the

Mme Paddock : Je serais heureuse de répondre à cette question. Les producteurs agricoles peuvent innover de plusieurs façons, qu'il s'agisse d'un agriculteur qui adopte une technologie liée à son équipement ou d'une nouvelle entreprise agricole qui acquiert le nouveau gadget qui va l'aider à accroître sa productivité. Il y a deux façons de financer ces occasions. Lorsqu'il s'agit de l'adoption de technologies et de l'équipement, nous offrons différentes possibilités de financement — des prêts à terme et des prêts d'équipement — pour intégrer l'équipement sur l'exploitation agricole.

À la Banque Royale, lorsqu'il s'agit d'entreprises débutantes ou en démarrage qui inventent elles-mêmes la nouvelle technologie ou qui créent elles-mêmes l'innovation, le dossier est confié à nos experts de l'industrie axée sur le savoir. Les activités et les entreprises de ce type ont besoin d'accéder au réseau des capitaux providentiels et des investisseurs de capital de risque, et leurs affaires sont un peu différentes de celles du secteur de la production agricole. Nous les mettons en contact avec l'un de nos experts pour qu'il les aiguille sur les réseaux de bailleurs de fonds susceptibles de leur fournir des formes de financement mieux appropriées que des emprunts.

La sénatrice Tardif : Quelqu'un d'autre?

M. Brown : Nos façons d'approcher le marché se ressemblent. À Agriculture, nous examinons la possibilité d'assurer le financement de la dette de la même façon que le fait la banque principale. Nous avons aussi un groupe appelé Roynat, une filiale en propriété exclusive de la banque, qui s'occupe des financements sur mesure, dont les crédits-baux et le financement par actions. Agriculture n'a encore qu'un accès limité à son groupe, mais, de plus en plus, nous constatons qu'il y a des façons d'utiliser une partie de ce financement particulier. Nous n'avons pas d'experts en la matière, et nous en faisons de plus en plus la promotion auprès du secteur agricole.

Il importe aussi de souligner que le terme innovation englobe beaucoup de choses et qu'il peut être défini de bien des façons. Le fait d'adopter une approche traditionnelle, mais en faisant les choses un petit peu différemment peut aussi être considéré comme une forme d'innovation. C'est effectivement la position que nous défendons auprès de nos clients. En fait, nous avons une campagne publicitaire qui met l'accent sur des clients existants qui décident un jour d'innover. Nous voulons les mettre en évidence, car nous voulons dire au marché que c'est le genre de dynamique que nous aimons voir et que nous considérons comme très positive. J'ai apporté quelques-unes de ces annonces. Elles mettent bien l'accent sur l'entreprise agricole familiale qui met au point un concept vraiment nouveau, lequel leur donne un avantage sur le marché.

M. Rinneard : D'un point de vue structurel, je suis porté à penser que toutes nos organisations sont comparables, mais j'aimerais parler un peu de l'agriculture et de l'innovation qui s'y joue. Cela ne surprendra probablement aucun de vous si je dis que les agriculteurs sont des innovateurs dans l'âme. Il n'y a pas de mode d'emploi pour faire fonctionner une ferme. Chaque

subsector of agriculture that the farmer chooses to participate in, I can say, with absolute conviction, that they have something on their farm that defines them differently from someone else in their space. It is most likely something that they have created. I have the good fortune of being on farms several times a week, and, every time I am on a farm, there is something innovative, something, in many respects, ingenious that demonstrates their ingenuity in how they have been able to commercialize it, whether it has been to create efficiency on their farm, to address environmental issues or energy concerns or to address erosion or moisture control. There are a plethora of strategies that farmers are perpetually trying to address. In many instances, they then commercialize those things. We have some customers across the country, many of whose business I have had the good fortune of visiting, businesses that were spawned as farms but, because of the success that they have seen through their innovation and the subsequent commercialization of it, have actually morphed into manufacturing businesses or consultancies. Without question, innovation is emblematic of Canadian agriculture and paramount to its continued success in Canada. As you all know, we cannot compete with cheap costs. We do not have great weather, with perhaps the exception of this week. It really is incumbent upon the industry and certainly upon us, as financiers, to continue to nurture that innovation and to see that it excels to ensure that Canadian agriculture competes on a global scale.

Senator Tardif: I was going to tie that into monies you might invest in R & D in order to make the agriculture sector more competitive and productive. Do you have a policy on the amounts that you might invest in R & D in those sectors?

Mr. Ciappara: Because of the business model of the banks, because we are using depositors' money to finance farms, when depositors put money into the bank, they expect to get it back. The difficulty with R & D and venture capital financing, in general, is the tremendous amount of risk that comes with that.

Senator Tardif: Banks are not that risk-averse.

Mr. Ciappara: There is a reason we have been seen as one the strongest and most stable banking systems in the world. We take risks, but we do not take a lot of risk. That is more for the venture capital firms. Our banks do, if there is a firm that is looking to do venture capital financing, help with non-credit products — advice, economic forecasting, business planning strategies and that sort of non-credit advice — as well as with everyday banking needs, such as deposit and savings accounts. There is a still a role for the

exploitation est pilotée pour elle-même et indépendamment du sous-secteur agricole dans lequel l'agriculteur choisit de faire sa niche. Je peux l'affirmer sans peur de me tromper que chaque ferme a quelque chose qui la différencie de ses concurrentes. Il s'agit très probablement de quelque chose que l'exploitant a créé. J'ai la chance d'aller visiter des fermes plusieurs fois par semaine et, à tout coup, je trouve quelque chose d'innovateur et d'ingénieux à bien des égards, qu'il s'agisse de mesures pour réaliser des gains d'efficacité, de trucs pour remédier aux problèmes d'environnement ou d'énergie, de dispositifs pour stopper l'érosion ou la moisissure, et ainsi de suite. Les agriculteurs sont constamment en train de jongler avec une foule de stratégies. Dans de nombreux cas, ils choisissent de commercialiser les solutions qu'ils inventent. Nous avons quelques clients à l'échelle du pays et j'ai eu la chance de visiter nombre d'entre eux. À cause du succès des innovations qu'ils ont mises au point et de la commercialisation qu'ils en ont faite par la suite, beaucoup de nos clients ayant commencé comme exploitants dans le domaine de l'agriculture sont devenus des manufacturiers ou des experts-conseils. Assurément, l'innovation est une caractéristique intrinsèque de l'agriculture canadienne et l'une des principales raisons de son constant succès. Comme vous le savez tous, nous ne pouvons pas faire concurrence aux faibles coûts. Nous n'avons pas de conditions météo exceptionnelles, sauf pour cette semaine, bien sûr. Pour veiller à ce que l'agriculture canadienne soit concurrentielle à l'échelle internationale, il incombe à l'industrie et à nous, les financiers, de continuer à encourager l'innovation et de voir à ce que cette dernière soit au sommet de sa forme.

La sénatrice Tardif : J'allais ramener cela à l'argent que vous seriez susceptible d'investir en recherche et développement pour rendre le secteur de l'agriculture plus concurrentiel et plus productif. Avez-vous une politique concernant les montants que vous seriez prêt à investir en R-D, dans ces secteurs?

M. Ciappara : Lorsque les déposants confient leur argent à la banque, ils s'attendent à pouvoir le récupérer. Or, le modèle d'affaire des banques étant ce qu'il est et le fait que nous utiliserions l'argent des déposants pour financer les exploitations agricoles, tout cela rend l'exercice plutôt délicat. En général, le problème avec le financement en R-D et avec le financement du capital de risque est, justement, le risque très élevé qui accompagne ces opérations.

La sénatrice Tardif : L'aversion des banques au risque n'est pas si grande.

M. Ciappara : Il y a une raison qui fait que notre système bancaire ait été vu comme étant l'un des plus solides et des plus stables au monde. Nous prenons des risques, oui, mais à faible dose. Nous laissons cela aux organismes de capital de risque. Pour peu qu'il y en ait un qui soit prêt à fournir l'argent nécessaire, nos banques sont disposées à prêter main-forte pour les produits non liés au crédit — des conseils, des prévisions économiques, des stratégies de planification de l'entreprise et ce genre de conseils

banking sector when it comes to helping those small innovative businesses that do not necessarily have an income stream coming in. We still do provide assistance to them as well.

Senator Tardif: Mr. Worsley, you were going to answer a previous question.

Mr. Worsley: On your previous question on innovation, we have noticed, in the last few years, that many clients, like a dairy farmer, have decided to move from traditional production practices — milking cows — to actually processing the milk and selling it, owning the process end to end, not only producing the milk but also processing it and selling it from a retail store. We have been able to finance those types of operations, in many cases, with our existing suite of lending products.

Senator Tardif: Thank you.

[Translation]

Senator Maltais: My comments are for Mr. Ciappara. You are the president of the Canadian Bankers Association. I suspect that you have consulted each other before coming here and that is why my comments are directed at you.

I have been listening to you from the beginning, and the feeling I am getting from your speech is that there are no problems in agriculture in Canada. That is funny because we often go into the field and there are problems.

There are major problems in the large provinces, whether we are talking about the grain and livestock industry in the western provinces, the vegetable industry in Ontario or British Columbia, the dairy and hog industry in Quebec, or potatoes and other kinds of livestock in the Maritimes. The people we visited have told us that the problem is the transfer of farm assets. Farm assets are large businesses today, we must admit; as Senator Plett so well said, he is the only small farmer left in his province. People have large businesses. And when large businesses have \$5 to \$6 million in assets, people who have worked all their lives, are at the end of their careers and have increased the value want their money. And their sons are not able to pay \$4,000 or \$5,000 for a farm. No one wants to give them a loan because who is to say that the young man will not be discouraged and leave, or even leave his brother or sister. You never know.

Over the next 15 years, Canada's challenge will be to ensure that there will be farm transfers within families and that the land will continue to produce, that Ontario pears will continue to grow, Quebec milk will win prizes, western potatoes and wheat and British Columbia fruit will continue to grow. That is Canada's challenge.

qui ne concernent pas le crédit — ainsi que pour tous les services bancaires courants, comme les comptes de dépôt et les comptes d'épargne. Le secteur bancaire a encore un rôle à jouer lorsqu'il s'agit d'aider ces petites entreprises novatrices qui n'ont pas nécessairement de rentrées de fonds. Oui, nous offrons aussi de l'aide à ces entreprises.

La sénatrice Tardif : Monsieur Worsley, vous alliez répondre à une question posée précédemment.

M. Worsley : Ceci concerne votre question précédente, sur l'innovation. Au cours des dernières années, nous avons remarqué que de nombreux clients, comme les exploitants de ferme laitière, ont décidé de s'éloigner des méthodes de production classiques — la traite de vaches — pour s'adonner à la transformation et à la vente de lait, devenant ainsi propriétaires de toutes les étapes du processus. Or, nous avons été en mesure de financer nombre de ce type d'exploitation par le biais de la gamme de prêts que nous avons déjà.

La sénatrice Tardif : Merci.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je vais m'adresser à M. Ciappara. Vous êtes le président de l'Association des banquiers canadiens; j'imagine que vous vous êtes consultés avant de venir ici et c'est donc à vous que je m'adresse.

Je vous écoute depuis le début et je sens dans votre discours qu'il n'y a pas de problèmes dans le domaine de l'agriculture au Canada. C'est comique parce qu'on se promène beaucoup sur le terrain, et il y en a des problèmes.

Il y a des problèmes majeurs dans les grandes provinces, que ce soit les provinces de l'Ouest au niveau des grains et de l'élevage, que ce soit en Ontario ou en Colombie-Britannique dans le domaine maraîcher, au Québec dans le domaine laitier et le domaine du porc, que ce soit dans les Maritimes au niveau des pommes de terre et d'autres élevages. Les gens que nous avons visités nous disent que le problème c'est le transfert de propriétés agricoles. Les propriétés agricoles sont de grandes entreprises aujourd'hui, il faut le convenir; comme le sénateur Plett le disait fort bien, il ne reste que lui dans sa province qui est un petit éleveur. Les gens ont de grandes entreprises. Et lorsque des grandes entreprises ont des actifs de cinq à six millions de dollars, la personne qui a travaillé toute sa vie et qui arrive à la fin de sa carrière, qui a accumulé ses biens, il veut toucher son argent. Son ou ses fils ne sont pas capables de payer 4 000 ou 5 000 dollars pour une ferme. Personne ne veut leur accorder de prêt parce qu'on ne sait pas si dans l'avenir, le jeune va se décourager et s'en aller, ou encore se séparer de son frère ou de sa sœur. C'est l'imprévu.

Le défi du Canada, au cours des 15 prochaines années, sera donc de s'assurer qu'il y aura un transfert agricole dans la famille et que la terre va continuer à produire, que les poires de l'Ontario vont pousser, que le lait du Québec va être primé, que les pommes de terre, que le blé de l'Ouest, que les fruits de la Colombie-Britannique vont continuer à pousser. C'est le défi canadien.

So what are you going to do as the president of the Canadian Bankers Association? How do you see the future of farm transfer in the next 10 or 15 years?

[English]

Mr. Ciappara: I do not want to suggest that there are not any problems in agriculture. I was simply outlining what we do for agriculture. Over the last decade, as I alluded to in my remarks, there have been problems in agriculture. There have been the problems of the hog crisis, avian influenza, H1N1 problems and BSE. I suggested in my remarks that the banks and members around this table are there to assist them through those problems.

In fact, when there were hog problems back in 2009-10 with the depression in prices, the government, AAFC in particular, asked us to help them implement a program. That program was the HILLRP, or the Hog Industry Loan Loss Reserve Program. We worked intensely with them. We had about 10 meetings over the course of three months to help get this program off the ground. We spoke to the hog farmers. It was quite an accomplishment. We got this program, from conception to establishment, off the ground within three months. That is quite a feat. We are there if this were to happen again. AAFC knows whom to contact — the CBA or the banks directly — when a future problem like this comes up. We are there for the farmers and to assist the government.

[Translation]

Senator Maltais: I can appreciate the work that you do and I congratulate you. However, I am concerned about the future. How do you see the future? You are the president of the Canadian Bankers Association. You must have a better idea of what the future holds. You must look beyond 2013. What is your vision and how do you prepare so that young people can benefit from farm transfers? Are farm transfers possible?

[English]

Mr. Ciappara: I wish I had a crystal ball in front of me. We will continue to do what we have been doing all along. Our lending to the sector has been increasing. It has increased about 30 per cent to 35 per cent over the last 10 years, remarkably in line with the growth in the sector, and will continue to provide financing. I know for some of the banks around the table, agriculture is a major part the lending portfolio. My members are committed to continuing to finance that sector. It is not just credit; it is providing that advice in the intergenerational transfer piece on succession planning that my members spoke of.

They will continue to do what they are doing now and providing good advice, great credit for the farmers.

Alors que prévoyez-vous faire, à titre de président de l'Association des banquiers canadiens? Comment voyez-vous l'avenir de ce transfert agricole au cours des 10 ou 15 prochaines années?

[Traduction]

M. Ciappara : Loin de moi l'idée de suggérer qu'il n'y a pas de problèmes en agriculture. Je ne faisais que souligner ce que nous faisons pour ce secteur. Comme je le disais dans mon allocution, l'agriculture a subi quelques avaries au cours de la dernière décennie. Il y a eu la crise dans le secteur du porc, la grippe aviaire, les problèmes liés au H1N1 et à l'ESB. J'ai aussi mentionné que les banques et les membres réunis à cette table sont là pour aider les agriculteurs à surmonter ces épreuves.

Ça a d'ailleurs été le cas en 2009-2010, lorsque le secteur du porc a eu des difficultés avec la chute des prix. Le gouvernement — et Agriculture et Agroalimentaire Canada, notamment — nous a alors demandé de l'aider à mettre en œuvre un programme, le Programme de réserve pour pertes sur prêts dans l'industrie du porc. Nous avons travaillé très fort avec eux. Nous avons eu environ 10 réunions en l'espace de trois mois pour aider ce programme à prendre son envol. Nous avons parlé aux producteurs de porcs. C'était toute une réussite. En trois mois, nous avons réussi à mettre ce programme sur pied, de la conception à la mise en œuvre, un véritable exploit! Et si une telle chose doit se produire à nouveau, nous serons là. AAC sait à qui il doit s'adresser : à l'ABC ou directement aux banques. Nous sommes là pour les agriculteurs et pour prêter main-forte au gouvernement.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je comprends le travail que vous faites et je vous en félicite, mais ce qui m'intéresse, c'est l'avenir. Comment voyez-vous l'avenir? Vous êtes président de l'Association des banquiers canadiens. Vous devez avoir une prospective d'avenir un peu plus avancée. Vous regardez plus loin qu'en 2013. Quelle est votre vision et comment vous préparez-vous pour que les jeunes puissent bénéficier d'un transfert de ferme? Il y a une possibilité de transfert de ferme.

[Traduction]

M. Ciappara : J'aimerais bien avoir une boule de cristal. Nous continuerons à faire ce que nous avons toujours fait. Nos prêts destinés à ce secteur ont augmenté de 30 à 35 p. 100 au cours des 10 dernières années, ce qui est tout à fait fidèle à la croissance qu'a connue ce secteur, et nous continuerons d'accorder du financement. Je sais que l'agriculture occupe une partie important du portefeuille de prêts de certains des banquiers ici présents. Les membres de l'association sont disposés à continuer à financer ce secteur. Il ne s'agit pas que du crédit. Il s'agit aussi de fournir des conseils quant au transfert intergénérationnel dont les membres ont parlé relativement à la planification de la relève.

Ils continueront de faire ce qu'ils font déjà, c'est-à-dire offrir de bons conseils et un excellent financement aux agriculteurs.

Ms. Paddock: As farms get larger and more complex, they are probably supporting multiple families and to the point of their continuing, absolutely. That is where the advice that we provide our clients is important. We talked about business continuity or succession planning, the importance of starting that early and not leaving it until the end. In looking at those large and more complex farm businesses — and they are a farm business — you need to look at the financial independence of the retiring individual to ensure they are not totally dependent on the farm to continue to provide for them in retirement. You need to ensure the farm is generating sufficient revenue to support the families it is supporting. In some cases, the next generation does not have the capabilities to manage the operation going forward and you bring in professional management. The sooner you start those discussions and talk about the options, the sooner you can lay down the ground work to successfully transition it.

[Translation]

Senator Maltais: We must be careful and look to the future with an open mind if we do not want to end up like the Americans with Hart Farm. You know why that happened. It is very important that your vision includes transfers for families.

I would have liked to hear you say to someone selling their farm that here is what your sons can give you, because people must be able to have a pension to live on. The young man must not go into debt up to his ears because, as soon as he needs to buy a piece of equipment, it will cost \$200,000 to \$300,000. He will be discouraged if he does not make a profit and will lose everything, and so will his father.

Could you tell me how you see the future and what your plans are for the future? A free trade agreement with Europe is in the works, which has a major impact on agricultural production in Canada, and people must be prepared for that. So how do you see your role in the future?

[English]

Mr. Worsley: If I may, senator, you are right. It is not simple. It can be challenging, and it varies farm business to farm business. What we have seen in the last few years are a lot of farm businesses becoming incorporated. That effectively allows a transfer of the assets and ownership over time to the younger generations. As you mentioned earlier, it is a significant capital investment to purchase a farm, take over a farm. However, we see with some of the family businesses that they are incorporating, and it is allowing a transfer of those assets and ownership over a period of time, which helps the younger people assume the

Mme Paddock : Comme les fermes deviennent de plus en plus grosses et de plus en plus complexes, elles doivent sans l'ombre d'un doute faire vivre de nombreuses familles, ce qui leur permet aussi d'assurer la relève. C'est dans cette optique que les conseils que nous donnons à nos clients prennent toute leur importance. Nous avons parlé de la continuité des activités ou de la planification de la relève, de l'importance de commencer tôt et de ne pas lâcher prise avant la fin. Lorsque l'on a affaire à ces exploitations agricoles qui sont devenues si grosses et si complexes, il faut mesurer l'indépendance financière de ceux qui prennent leur retraite et s'assurer qu'ils ne dépendent pas complètement de la ferme pour assurer leur subsistance. Vous devez vous assurer que l'exploitation génère suffisamment de recettes pour faire vivre les familles qui la composent. Dans certains cas, les membres de la génération qui prend la relève n'ont pas les capacités voulues pour gérer les activités en amont. Il leur faut donc faire appel à des professionnels de la gestion. Plus tôt vous commencez à parler de ces choses et des options possibles, plus tôt vous pourrez jeter les bases d'une transition réussie.

[Français]

Le sénateur Maltais : Il faut faire attention et regarder l'avenir avec une grande ouverture si on ne veut pas se retrouver comme les Américains se sont retrouvés avec la ferme Hart. Et vous savez pourquoi tout cela est arrivé. C'est très important que vous ayez une vision du transfert de la famille.

J'aurais aimé vous entendre dire aujourd'hui à une personne qui vend sa ferme ce que ses fils peuvent lui donner, parce qu'il faut qu'ils puissent profiter d'une rente pour vivre. Il ne faut pas que le jeune s'endette jusqu'au cou parce que dès qu'il s'achète une pièce d'équipement, c'est 200 à 300 000 dollars. Il va se décourager s'il ne fait pas de profit et il va tout perdre et son père perdra tout aussi.

J'aimerais donc savoir la façon dont vous prévoyez l'avenir et qu'est-ce que vous préparez pour l'avenir. On s'en vient avec un traité de libre-échange avec l'Europe, ce qui a une grande influence sur la production agricole au Canada et il faut que les gens se préparent à cela. J'aimerais donc que vous me disiez le rôle que vous désirez jouer pour l'avenir.

[Traduction]

M. Worsley : Je crois, sénateur, que vous avez raison. Ce n'est pas simple. Il y a parfois des situations difficiles, et chaque exploitation a son propre scénario. Au cours des dernières années, nous avons vu beaucoup d'entreprises agricoles se former en sociétés. Cela permet effectivement de transférer peu à peu les actifs et la propriété aux générations suivantes. Comme vous l'avez dit, l'achat ou la prise de contrôle d'une ferme représente une importante dépense d'immobilisation. Cependant, nous constatons que certaines entreprises familiales choisissent de s'incorporer, ce qui permet d'étaler le transfert des actifs et de la

business. It benefits both the older generations and the younger generation.

Mr. Rinneard: Thank you. Without question, there is an inordinate amount of capital intensity in agriculture, more so in agriculture than in any other family-owned business. In some respects, it provides challenges, but it certainly provides opportunities, too.

You talked about people exiting the industry. I think they appreciate the degree of wealth — in many cases — they have accumulated over the last couple of decades with respect to the capital appreciation they have earned on their respective farm assets, in addition to the equity they have built in their respective companies.

I think your issue is more to do with having their children succeed them in the business.

One thing I think my colleagues talked about earlier is quite simply vendor take-back: In instances where farmers have wealth and succeeding children who are interested in taking over the farm, parents, in concert with their respective financiers, can provide through the course of their retirement financing to their children that does not necessitate the instantaneous transfer of the assets to the children; rather, it is a more protracted transition for the new entrant, if you will, to complete succession. That enables them to stretch that strategy over several years, if not decades.

Again, I think to some of our earlier commentary, the importance or the success, if you will, of a strategy like that materializing is often predicated on how early you start to have that conversation. There is no question that it is fundamental that the people have the conversation early.

When you talk about our involvement beyond finance, I know what we have done at BMO. I can speak with relative authority: Agriculture is without question the single largest commercial sector that we serve at the bank. It is absolutely critical to our commercial success. It is an extremely important industry to us.

One thing that we have been asked to do in the last several years is participate with some of the commodity boards in developing new entrant programs, because they, too, recognize the challenges that all stakeholders, such as yourselves, have in the space with respect to getting new entrants in. The new entrant program is not uniform across commodity groups, but it certainly has a lot of very comparable features, one of which is in essence a hand-up or a hand-in of a loan — a free loan, if you will — of quota, for example, that we have seen in many of the supply-managed commodities. It is a hurdle for some to get in, so the supply-managed boards have provided that to new entrants, in concert with some of our recommendations and with our financing.

propriété sur une période donnée. On aide en cela les plus jeunes à prendre l'entreprise en charge. C'est une démarche qui profite à la fois aux plus âgés et à la relève.

M. Rinneard : Merci. Sans l'ombre d'un doute, le secteur de l'agriculture mobilise des sommes d'argent astronomiques, du moins, plus que dans n'importe quel autre secteur d'activités où les propriétaires sont des familles. Cette dynamique crée parfois certaines difficultés, certes, mais aussi des perspectives intéressantes.

Vous avez parlé des gens qui quittent l'industrie. Je crois que nombre d'entre eux sont bien conscients de la richesse qu'ils ont accumulée au cours des deux dernières décennies avec l'appréciation du capital que leurs actifs à la ferme leur ont procuré et les capitaux propres que leurs entreprises ont générés.

Je crois que ce que vous soulevez concerne davantage la façon de permettre aux enfants de reprendre les rênes de l'entreprise.

L'une des choses dont mes collègues parlaient est ce que l'on appelle bien simplement le financement par le vendeur : dans les cas où les agriculteurs ont un certain actif et des enfants qui sont disposés à prendre la ferme en charge, les parents pourront tout au long de leur retraite et de concert avec leur financier assurer à leurs enfants un financement qui ne nécessitera pas le transfert des actifs à ces derniers. La succession se fera plutôt par une sorte de transfert de longue haleine au nouvel exploitant, selon un laps de temps que les parents pourraient choisir d'étirer sur des années, voire sur des décennies.

Encore, je reviens à certains des commentaires formulés ... L'importance ou, si vous préférez, les chances qu'une telle stratégie se matérialise dépend souvent du moment où les échanges en ce sens ont commencé. Il est en effet essentiel que les parties concernées discutent tôt de la question.

Lorsque vous parlez de notre engagement au-delà des aspects financiers, je peux vous rapporter avec une certaine autorité ce que nous faisons à la BMO. L'agriculture est sans conteste le secteur commercial le plus important que nous desservons. Il est absolument essentiel à notre réussite commerciale. C'est une industrie qui est extrêmement importante pour nous.

Une des choses que l'on nous a demandé de faire au cours des dernières années est de participer à certains offices de commercialisation, pour travailler à l'élaboration de programmes destinés aux nouveaux venus, car eux aussi voient les difficultés qu'ont toutes les parties concernées — dont nous — d'attirer la relève. Le programme pour nouveaux venus n'est pas le même pour tous les produits, mais beaucoup d'aspects restent à peu près constants, comme ce que l'on pourrait appeler un prêt sans intérêt, chose que l'on voit couramment pour de nombreux produits soumis à la gestion de l'offre. Comme il est difficile pour certains de faire leur place, les offices qui encadrent les produits soumis à la gestion de l'offre ont mis ces prêts à la disposition des nouveaux venus, prêts auxquels s'ajoutent l'application de certaines de nos recommandations et notre financement.

There was a question from Senator Eaton, I think, with respect to people coming into agriculture who do not have a foot within agriculture at the outset. In the event that they do not become bankers, they certainly can become farmers at a later date.

However, the program has facilitated people from outside of agriculture to come in. That is good, because you get fresh ideas, new capital and new perspective coming into an industry, and that is good, regardless of the industry that we are talking about.

Mr. Brown: Senator, you have touched on a very important issue, I think, and it is one that we talk about at great lengths when dealing with our farm families through succession plans. One of the things that we very strongly encourage young farmers to do is put together a business plan and really focus on what their vision is. These are young entrepreneurs; they need to have a vision. If they do not have a vision for their business, then they probably will fail.

Often that vision goes in a different direction than what the last generation had. Maybe the last generation had a fairly large, capital-intensive business that focused on certain commodities, whereas the next generation does not have the capacity to do that and needs to either scale back or not own as many assets. Also, perhaps they need to focus on something other than a straight commodity, such as considering a local market or some niche.

It is those types of conversations and those types of business plans that we encourage our young clients to have. They need to have a vision for the future.

Senator Merchant: You are five different banks here, and you compete against each other. If I were looking to find someone to finance my dream, what is the program that you offer that might work? How do you differentiate yourselves to try and get that particular person to come to you?

Ms. Paddock: I think at the Royal Bank, we have the best people.

Seriously, though, I think when you think about loans, we all rent money, so that is not a differentiator. What differentiates us is the quality of the people that we have serving the market and their ability to provide relevant business and financial advice. Ensuring that the people we are dealing with have access to the best is the key.

If you are asking what we use as far as trying to differentiate ourselves from the competition, it is our people.

Senator Merchant: But from each other here.

Ms. Paddock: They are my competition.

Senator Merchant: You all will say the same thing, will you not, that you have the best people?

Je crois que la sénatrice Eaton a posé une question concernant les personnes qui viennent à l'agriculture, mais sans expérience préalable. Dans l'éventualité où certains ne deviendraient pas des banquiers, ils pourront toujours se recycler dans l'agriculture.

Néanmoins, le programme a permis à des gens qui n'évoluaient pas en agriculture de faire une entrée dans ce domaine. C'est une bonne chose, car ces personnes apportent avec elles de nouvelles idées, de nouveaux capitaux et de nouvelles façons de voir les choses, et cela est vrai pour toutes les industries.

M. Brown : Monsieur, vous avez touché à un enjeu très important semble-t-il, et dont nous discutons amplement avec les familles agricoles dans le cadre des plans pour la relève que nous élaborons avec elles. L'une des choses que nous encourageons très fortement les jeunes agriculteurs à faire est de préparer un plan d'affaires et de bien définir ce à quoi ils aspirent. Ce sont de jeunes entrepreneurs, ils doivent avoir une vision. Sans vision pour leur entreprise, il y a de fortes probabilités qu'ils manquent leur coup.

Souvent, cette vision prend une orientation différente de celle qu'avait la génération précédente. Cette dernière envisageait peut-être une entreprise de bonne taille nécessitant passablement de capitaux et concentrée sur certains produits, alors que la nouvelle génération n'aura pas la capacité de faire cela et devra penser à plus petite échelle ou renoncer à posséder autant de biens. De plus, il leur faudra peut-être jeter leur dévolu sur autre chose qu'un seul produit, traditionnel de surcroît, et logner du côté du marché local ou d'un créneau particulier.

Ce sont des conversations et des plans d'affaires de ce genre que nous essayons d'encourager auprès de nos jeunes clients. Ils doivent avoir une vision pour l'avenir.

La sénatrice Merchant : Nous sommes en présence de représentants de cinq banques concurrentes. Si je cherchais quelqu'un pour m'aider à financer mon rêve, quel programme me recommanderiez-vous parmi ceux que vous offrez? Comment vous distinguez-vous les uns des autres lorsque vous tentez d'attirer cette personne à vous?

Mme Paddock : Je pense que la Banque Royale a les meilleures gens.

Non, sérieusement, je crois que si l'on parle de prêts, nous louons tous de l'argent alors, ce n'est pas une bonne façon de nous différencier. Ce qui nous distingue des autres institutions est la qualité de nos employés affectés au marché et leur savoir-faire lorsqu'il s'agit de prodiguer des conseils commerciaux et financiers pertinents. En somme, nous veillons à ce que nos clients aient accès à ce qu'il y a de mieux.

Si vous demandez ce qui fait que nous nous démarquons de la concurrence, c'est notre équipe.

La sénatrice Merchant : Mais entre vous, ici présents.

Mme Paddock : Ce sont mes concurrents.

La sénatrice Merchant : Vous dites toutes la même chose; que vous avez la meilleure équipe.

Ms. Paddock: Then it is a matter of demonstrating it and earning that trust. To your point, it is easy to say, but if you cannot deliver, then you lose credibility. What differentiates us is our ability to deliver on that promise.

Senator Merchant: I think it might be difficult, then, for a person. They would have to study each of you very closely, and they should.

Ms. Paddock: I think Canadian farmers are very fortunate that they do have a strong banking industry from which to draw the expertise and get access to credit.

Senator Merchant: As banks, how do you decide what sort of projects that people come to you with? How do you decide which ones to support and which ones you do not support? Is it the ability of the person to be able to generate enough income to meet their obligations, or do you see some niches where you feel that it is important to support farmers to come up with new ideas? How do you decide — other than with the financial aspect — to support an idea or not?

Ms. Paddock: There are a number of different criteria we will look at. We used to do the three C's of credit, which are character, capacity and collateral. A lot of that is around the individual. Mr. Brown spoke about the vision for their operation and their management ability, because there is a lifestyle component to farming, but it is also a business. Therefore, it is the capacity of the individual to actually manage that operation. As the operations get bigger and more complex, that becomes even more important.

It is the balance sheet of the entity. You are not doing anybody any favours to give or lend money to someone who does not have the capacity to repay it.

Then there is the individual's ability to secure the loan, because we are secured lenders.

All of those factors come into play around assessing the risk that is associated with lending to that individual.

When you talk about niche opportunities, we do not pick and choose as far as saying that we think everybody should be growing ginseng, for instance; we do not have favoured products. We find that there are good producers in all commodities. Really, it comes down to the individual and the business that they are operating.

Mr. Brown: My comments are very similar to Ms. Paddock's, and I would echo all of that. It does drive us back to the importance of that individual having a vision and a very detailed plan as to how they will execute. That is an indication of management, first of all, so it is very key.

They need to know how they will market that product, whatever they are producing. Is that market established, or do they need to go and try to establish it?

We look at those issues. If they do not have a clear vision or if the market is not established or if they have at least not gone out and maybe formed some contracts or some relationships where

Mme Paddock : Il faut donc le prouver, et gagner la confiance des clients. À votre avis, c'est facile à dire, mais si on ne peut livrer la marchandise, alors on perd sa crédibilité. Nous nous démarquons par notre capacité à tenir notre promesse.

La sénatrice Merchant : Le choix est donc difficile pour les clients. Ils doivent étudier chacune de vos propositions de très près; c'est leur devoir de le faire.

Mme Paddock : Je crois que les agriculteurs canadiens ont beaucoup de chance de pouvoir compter sur l'expertise d'un secteur bancaire solide qui leur permet d'accéder au crédit.

La sénatrice Merchant : Comment les banques décident-elles d'appuyer ou de rejeter un projet? Est-ce qu'elles se fondent sur la capacité d'une personne à générer suffisamment de revenus pour respecter ses obligations, ou y a-t-il certains créneaux que vous tentez d'encourager, pour favoriser les nouvelles idées? Quels critères utilisez-vous — outre les critères financiers — pour décider de soutenir ou non un projet?

Mme Paddock : Nous utilisons un certain nombre de critères. Avant, on se fiait sur le caractère, la capacité et la garantie. On se fonde beaucoup sur la personne. M. Brown a parlé de la vision relative à la capacité d'exploitation et de gestion, puisque l'agriculture est un mode de vie, mais aussi une entreprise. C'est donc la capacité d'une personne de gérer les opérations qui compte, et encore plus lorsqu'elles gagnent en importance et en complexité.

On tient compte du bilan de l'entité. On ne rend pas service à une personne en lui prêtant de l'argent qu'elle ne pourra pas rembourser.

Il y a aussi la capacité personnelle d'obtenir un prêt, puisque nous sommes des prêteurs garantis.

Tous ces facteurs entrent en jeu lorsqu'on évalue le risque associé à un prêt.

Vous avez parlé des possibilités de créneaux; on ne fait pas de choix en fonction d'un produit préféré; on n'encouragera pas par exemple les gens à faire pousser du ginseng. Nous croyons qu'il y a de bons producteurs dans tous les domaines. On étudie plutôt la personne et son entreprise.

M. Brown : Mes commentaires sont très similaires à ceux de Mme Paddock, et je les appuie. Cela nous rappelle l'importance de la vision et de l'élaboration d'un plan détaillé qui explique comment elle sera réalisée. Cela donne d'abord une idée des méthodes de gestion d'une personne, ce qui est très important.

Les agriculteurs doivent savoir comment ils commercialiseront leur produit, quel qu'il soit. Est-ce que le marché est établi, ou est-ce qu'ils doivent l'établir?

C'est ce qu'on étudie. Si l'on n'a pas de vision claire ou que le marché n'est pas établi, ou bien qu'on n'a pas pris la peine de conclure des contrats ou d'établir des relations avec ceux qui

they can market their product, then it really is an uphill climb for them. Those who really take the planning part seriously and go end to end on it are the ones we are looking for, and that is who we want to finance.

Senator Merchant: It must be a real struggle for someone who is not from a farming background, as we heard earlier, who might have another job as well on the side to do all these other things — like to have an idea about how they will sell their product and to have some markets developed. Do you have any idea how many people have to work outside of the farm to try to support their aspirations to eventually become full-time farmers, let us say?

Mr. Brown: I do not have numbers for you, but certainly a large number of young people starting into farming, whether they are from an agricultural background, go to other sources of income in the early years. That is a fairly common approach. It is unfortunate that it has to be that way; but that is the way it is. Other businesses that people get into need that as well; so it is similar. It goes back to the strength of those entrepreneurs when they have an idea, a strategy and a dream, they will do what it takes to get them there. Those are the individuals we want to finance.

The Chair: Ms. Paddock, would you please restate for the record your three C's?

Ms. Paddock: They are character, capacity and collateral.

The Chair: Thank you.

Senator Eaton: It would be most helpful for our report if each of you could tell us what you see as the next biggest problem in farming over the next 20 years. You are looking at it from a very different perspective than farmers, academics or even we look at it. It would be very interesting because you hear all kinds of stories and see all kinds of things that you are all too discrete to tell us about. Surely you must know what the biggest problems will be.

Ms. Schrof: I will talk a bit about what I am concerned about in agriculture. The great thing about agriculture right now is that there is a renewed sense of optimism, which is great to see. I am incredibly passionate about this industry. I grew up on a farm, took agriculture in school, and dealt with agriculture throughout my career.

Much of that optimism is being driven by the low-interest-rate environment we have and the high commodity prices. I am concerned that we have been in the low-interest-rate environment for quite some time. People get used to these rates and think that they will stay forever. The responsibility of a financial institution is to educate our clients: Can the operation sustain the impact of a 5 per cent interest rate or a 7 per cent interest rate? What does that do to the bottom line?

Mr. Brown: I have no crystal ball either. However, as we watch the agricultural marketplace, we see that the whole area of marketing and markets will be a challenge and an opportunity going forward.

peuvent commercialiser un produit, il y a une bonne pente à remonter. Nous cherchons à financer ceux qui prennent la planification au sérieux et qui sont bien préparés.

La sénatrice Merchant : Ce doit être très difficile, lorsqu'on ne vient pas du milieu agricole et qu'on a peut-être un autre emploi, d'avoir une idée de la façon dont on veut vendre son produit et de développer des marchés. Savez-vous combien de gens doivent travailler à l'extérieur de la ferme pour tenter de réaliser leur rêve de devenir agriculteur à temps plein, si je puis dire?

M. Brown : Je n'ai pas de chiffres, mais il y a certainement beaucoup de jeunes qui commencent dans l'agriculture et qui doivent avoir d'autres sources de revenus pendant les premières années, même s'ils ont de l'expérience. C'est dommage, mais c'est assez courant. Et d'ailleurs, ce n'est pas unique à ce secteur. C'est la force de l'entrepreneur : s'il a une idée, une stratégie et un rêve, il fera ce qu'il faut pour les réaliser. Ce sont les personnes que nous voulons aider.

Le président : Madame Paddock, pourriez-vous répéter les trois critères que vous utilisez?

Mme Paddock : Le caractère, la capacité et la garantie.

Le président : Merci.

La sénatrice Eaton : Ce serait très utile pour notre rapport si vous pouviez nous faire part des plus importants problèmes auxquels risquent de faire face les agriculteurs au cours des 20 prochaines années. Vous avez un point de vue très différent de celui des agriculteurs et des universitaires, du nôtre même. Ce serait très intéressant parce que vous entendez et voyez toutes sortes de choses, mais vous êtes trop discrets pour nous en parler. Vous devez savoir quels seront les problèmes les plus importants.

Mme Schrof : Je vais parler de ce qui m'inquiète. À l'heure actuelle, on sent une nouvelle vague d'optimisme, ce qui est beau à voir. Cette industrie me passionne. J'ai grandi sur une ferme, j'ai suivi des cours d'agriculture à l'école, et j'ai nagé dans ce domaine tout au long de ma carrière.

Cet optimisme est favorisé par les faibles taux d'intérêt actuels et les coûts élevés des produits de base. On baigne dans cet environnement depuis un bon moment déjà. Les gens s'habituent à ces taux, et pensent qu'ils resteront toujours bas. La responsabilité d'une institution financière est d'éduquer ses clients : est-ce que l'entreprise peut supporter une augmentation des taux d'intérêt de 5 ou 7 p. 100? Quel sera le résultat?

M. Brown : Je n'ai pas de boule de cristal. Toutefois, lorsqu'on regarde le marché de l'agriculture, on voit que la commercialisation et les marchés représenteront à la fois un défi et une possibilité.

Senator Eaton: Why do you think it will be a challenge?

Mr. Brown: It will be a challenge because it is always a challenge to find markets, secure them, keep them, and deal with the necessary players in those marketplaces. It has always been a challenge and will continue to be a challenge. I say “challenge” in the sense that it is an opportunity as well.

Senator Eaton: Even with our free trade agreements, you still see that as a challenge. Is it more challenging for certain sectors of agriculture than for others in terms of markets?

Mr. Brown: Well, of course it is. Certain sectors do not have the same access to foreign markets, for instance, that other sectors have. I do not want to focus on the challenge part of it but more on the opportunity part. It will be a big issue, and it is that now.

We are involved in a lot of trade agreements around the world. That is starting to open the doors for agriculture and will continue to do so. This is a food-producing nation, and we need to look beyond our borders, I believe, for those opportunities. Yes, negotiating those deals to get the right deal in place is a challenge; but it is also an opportunity. Our farmers need to look beyond their own farm gate to see what the opportunities are out there.

Ms. Paddock: The biggest challenge potentially will be agriculture and its impact on the environment. Agriculture needs to be proactive in adopting farming practices that are scientifically based and where the impact on the environment is managed and minimized. If it is not done, then we risk losing our social licence to produce, in particular livestock production. That is where innovation comes into play. How do you innovate around some of the farming practices to ensure that the impact on the environment is minimized and managed?

Mr. Rinneard: In some respects I want to build on some of the commentary that Ms. Schrof offered with respect to debt. Without question, debt is escalating and will continue to escalate in the sector. In many respects, it has been predicated on a very low interest rate environment. I remind people when I can that it was just six years ago that interest rates were twice as high as they are today. If you ask anybody, regardless of the industry they are in, whether they could tolerate an interest payment that is twice as high as they are paying today, the response, more often than not, is “no.” It is a fact that is often quite shocking, to be frank. We always encourage folks to stress test their balance sheets to ensure that their business models can tolerate fluctuations in interest rates. If they cannot tolerate an extensive elevation in interest rates, then they should fix money or embark on a few different strategies that we always recommend with respect to interest rate hedging.

That is so important because — and this is germane to your study with respect to innovation — the agriculture industry, in Canada in particular, has to be perpetually evolving and innovating. The problem, as with any business, is that if every dollar you earn is earmarked for debt service, then there is little latitude whatsoever for experimentation. Experimentation comes with risk. Whether it is a new chemical, a new seed variety or a

La sénatrice Eaton : Pourquoi représenteront-ils un défi?

M. Brown : Parce qu’il est toujours difficile de trouver des marchés, d’en garantir l’accès, de les conserver et de travailler avec les divers intervenants. Le défi a toujours été là, et il restera. Dans le mot « défi », je vois aussi une possibilité.

La sénatrice Eaton : Même avec les accords de libre-échange, vous voyez toujours un défi? Est-ce que c’est plus difficile pour certains secteurs de l’agriculture que pour d’autres?

M. Brown : Oui, bien sûr. Certains secteurs n’ont pas le même accès aux marchés étrangers que d’autres, par exemple. Je ne veux pas insister sur les difficultés, mais plutôt sur les possibilités. L’enjeu sera énorme et il l’est déjà.

Nous prenons part à de nombreux accords commerciaux à l’échelle mondiale, ce qui ouvre la voie à l’agriculture. Nous sommes un pays producteur d’aliments, et nous devons songer aux possibilités au-delà des frontières. Oui, la négociation des ententes représente un défi, mais c’est également une possibilité. Nos agriculteurs doivent voir plus loin.

Mme Paddock : Le plus grand défi sera probablement l’impact de l’agriculture sur l’environnement. Les agriculteurs doivent prendre les devants et adopter des pratiques agricoles fondées sur des faits scientifiques, qui permettent de gérer et de minimiser les effets sur l’environnement, faute de quoi on risque de perdre au plan social la légitimité de produire, notamment du bétail. C’est là où l’innovation entre en jeu. Comment pouvons-nous innover pour gérer et minimiser les effets sur l’environnement?

M. Rinneard : J’aimerais renchérir sur les propos de Mme Schrof au sujet de la dette. Il ne fait aucun doute qu’elle continuera d’augmenter dans ce secteur. On a beaucoup misé sur le très faible taux d’intérêt. Chaque fois que l’occasion se présente, je rappelle aux gens qu’il y a à peine six ans, les taux d’intérêt étaient deux fois plus élevés qu’aujourd’hui. La plupart des entrepreneurs ne seraient pas en mesure de doubler leurs versements d’intérêts. C’est une réalité assez troublante, je dois l’admettre. Nous encourageons toujours les gens à mettre à l’épreuve leur bilan pour s’assurer que leur modèle opérationnel puisse tolérer une fluctuation des taux d’intérêt. Si ce n’est pas le cas, l’entreprise doit obtenir des fonds ou avoir recours à l’une des stratégies de couverture du taux d’intérêt que nous offrons.

C’est très important — et cela s’applique à votre étude sur l’innovation — puisque l’industrie agricole canadienne doit toujours évoluer et innover. Le problème, comme dans toute entreprise, est que si chaque dollar gagné sert à rembourser la dette, il y aura très peu de place pour l’expérimentation, qui s’accompagne d’un risque. Qu’il s’agisse de l’utilisation d’un nouveau produit chimique, d’une nouvelle variété de semence ou

new genetic, there has to be some assumption that it could fail. In the event that it fails, it cannot be catastrophic to the fundamentals of the business.

Farms, like all businesses, require some degree of latitude with respect to their cash flow at the end of the day so that they can tolerate some hiccups in terms of experimentation while continuing to service all of their other obligations.

Mr. Worsley: To add to your question around looking forward, market and weather risks are big things approaching farmers as we move forward. From a market perspective, several years ago grain farmers would typically sell their crop once or twice per year. Today, because of the fluctuations in the markets, they need to be more creative in terms of their sales and marketing plan, properly hedging their prices in the market. We will continue to see volatility in the commodity markets going forward, as we have seen in the last few years. I do not think that will go away. It is important from an environmental perspective. We talked about the weather earlier today, and that seems to continue to be a challenge. It has always been a challenge and will continue to be one. It is important for farmers to have proper insurance and risk mitigation in place.

[Translation]

Senator Rivard: Most of the good questions have been asked and answered. Is it safe to say that there are more bankruptcies related to payment defaults and closures of small- and medium-sized businesses in the agri-food or the agricultural sector than in other sectors? Are there any statistics? Is it worse in agriculture?

[English]

Mr. Brown: I do not have the exact figure in front of me, but our portfolio is very strong and has been strong for a very long time, particularly in the primary production area. Our losses are far less, on average, than in the rest of our commercial book.

[Translation]

Senator Rivard: I would like to ask another question. I remember that, a few years ago, Quebec had a loan guarantee program for hog producers. To your knowledge, are there any such provincial or federal programs for the agriculture and agri-food community?

[English]

Ms. Paddock: The quick answer is yes. Specifically in Quebec, there is FEDQ, which is quite an extensive loan guarantee program that is administered through the provincial government. Also, you mentioned hogs. Mr. Ciappara commented on the HILLRP program, which was introduced by the federal government at a time when the hog industry was in crisis, so there are government-guaranteed loans there as well.

d'un nouvel élément génétique, il faut songer à la possibilité d'échec. Cet échec ne doit pas mettre en péril les éléments fondamentaux de l'entreprise.

Les fermes, comme toutes les entreprises, doivent avoir une certaine latitude relative aux mouvements de trésorerie de sorte qu'elles puissent gérer les problèmes associés à l'expérimentation tout en respectant leurs obligations.

M. Worsley : J'ajouterais qu'au fil du temps, les agriculteurs seront confrontés aux risques associés aux marchés et aux conditions météorologiques. Il y a plusieurs années, les agriculteurs vendaient leurs récoltes une ou deux fois par année. De nos jours, en raison de la fluctuation des marchés, ils doivent faire preuve de créativité dans leur plan de vente et de commercialisation, et bien couvrir leurs prix sur le marché. Les marchés des produits agricoles continueront d'être instables, comme c'est le cas depuis quelques années. Je ne crois pas que cette tendance disparaîtra. C'est important, du point de vue de l'environnement. Nous avons parlé des conditions météorologiques; elles ont toujours présenté un défi, et continueront de le faire. Les agriculteurs doivent être bien assurés, et établir une stratégie d'atténuation des risques.

[Français]

Le sénateur Rivard : La plupart des bonnes questions ont été posées et on y a répondu. Peut-on dire qu'il y a plus de faillites de défaut de paiement et de fermeture dans les PME d'agroalimentaire ou d'agriculture que d'autres entreprises? Existe-t-il des statistiques? Est-ce pire dans le domaine de l'agriculture?

[Traduction]

M. Brown : Je n'ai pas les chiffres exacts, mais notre portefeuille est très stable, depuis très longtemps, particulièrement dans le domaine de la production primaire. En moyenne, nos pertes y sont beaucoup moins importantes que dans le reste de notre portefeuille commercial.

[Français]

Le sénateur Rivard : J'aimerais poser une autre question. Je me souviens que, il y a quelques années, il y avait au Québec un programme de garantie des prêts pour les producteurs de porc. À votre connaissance, existe-t-il de telles garanties provenant des gouvernements provinciaux ou du gouvernement fédéral pour le monde agricole et agroalimentaire?

[Traduction]

Mme Paddock : En un mot, oui. Au Québec, il y a la FADQ, un programme de garanties de prêts assez exhaustif géré par le gouvernement provincial. Vous avez aussi parlé du porc. M. Ciappara a mentionné le Programme de réserve pour pertes sur prêts dans l'industrie du porc, qui a été mis sur pied par le gouvernement fédéral pour faire face à la crise. Il y a donc aussi des prêts garantis par le gouvernement.

[Translation]

Senator Rivard: I have one final question. This committee is concerned about research and innovation. That is the purpose of our study. Your comments this morning are certainly very useful.

Let us look at a potential scenario; I am a medium-sized business and I need \$500,000 for a research and innovation project. So I submit a business plan to you; I submit the potential earnings prospects and, naturally, you are interested in the financing aspects, in the amount invested by the promoter, whether there are subsidies or money from somewhere else. Then you provide the rest of the money if you think it is an attractive plan. Do you have a pre-set threshold percentage of 50 per cent or 40 per cent that you cannot exceed? For instance, that is what happens when you buy a house; the government imposes a ceiling on the amount that can be loaned. Do banks use the same criteria with a percentage threshold?

[English]

Ms. Paddock: When we talk about financing research and development, the percentage that we would finance would depend on the specific balance sheet of the company that we are financing. When I talked about the three C's, one of them was collateral, what type of security would be provided for the loan. It would be really business-specific for what percentage. We have a SR&ED, scientific research and education, credit program, and we will finance up to 80 per cent of the accounts receivable for SR&ED credits. That is a program that agricultural producers are eligible for as well.

Senator Plett: I have a couple of questions. Mr. Rinneard, just to follow up on your comment about interest rates, you are far too often faulted for crop failures and for the dollar fluctuation. One of the reasons the pork industry got into as much trouble as it did was because of the Canadian dollar going up, which many of us were happy about, but the hog farmers were not. Crop failures are not your fault.

However, debt levels have gone up across the board, not just in farming. They have gone up everywhere. We have unprecedented debt levels in every Canadian household. One of the big reasons for that is low interest rates. Now, those of us who still owe some money appreciate those low interest rates. Those that have some savings wish the interest rates were a little higher.

You, to some extent — not you personally but the banks — control that. Are you, in fact, in that regard, at fault for some of the issues that we have?

Mr. Ciappara: At least in the agricultural sector, I can say that we have looked at it. If you look at the economic growth and the GDP in the agricultural sector, it has gone up about 25 per cent to 30 per cent over the last 10 years. That is pretty much in line

[Français]

Le sénateur Rivard : J'aimerais poser une dernière question. Ce comité s'intéresse à la recherche et à l'innovation. C'est l'objet de l'étude que nous avons entreprise. C'est sûr que vos commentaires de ce matin sont très utiles.

J'aimerais vous faire part d'un scénario possible; je suis de la moyenne entreprise et j'ai besoin de 500 000 \$ pour un projet de recherche et d'innovation. Je vous présente donc un plan d'affaires; je soumetts les perspectives de revenu potentiel et, naturellement, vous vous intéressez au financement, à savoir quelle est la mise de fonds du promoteur, s'il y a des subventions, de l'argent qui vient d'ailleurs. Après, vous complétez si vous trouvez que c'est intéressant. Y a-t-il un pourcentage déjà prévoyant que vous ne puissiez pas dépasser un seuil de 50 p. 100 ou 40 p. 100? C'est le cas, par exemple, lorsqu'on achète une maison; le gouvernement impose un plafond au montant qui peut être emprunté. Les banques fonctionnent-elles selon les mêmes critères, à savoir un seuil de pourcentage à ne pas dépasser?

[Traduction]

Mme Paddock : Pour la recherche et le développement, le pourcentage de financement dépend du bilan de chaque entreprise. L'un des critères dont j'ai parlé est la garantie : quel type de sécurité est associé au prêt? Le pourcentage varie selon les entreprises. Nous avons un programme de crédit pour la recherche scientifique et l'éducation, et nous finançons jusqu'à 80 p. 100 des comptes débiteurs pour les crédits en la matière. Les agriculteurs sont également admissibles au programme.

Le sénateur Plett : J'aimerais poser quelques questions. Monsieur Rinneard, pour faire suite à votre commentaire sur les taux d'intérêt, on vous blâme trop souvent pour les mauvaises récoltes et la fluctuation du dollar. Si l'industrie porcine est dans un si mauvais état, c'est parce que le dollar canadien a pris de la valeur; bon nombre d'entre nous s'en sont réjouis, mais pas les éleveurs de porc. Vous n'êtes pas responsables des mauvaises récoltes.

Cependant, les taux d'endettement ont augmenté dans tous les domaines, et pas seulement dans le secteur agricole. Celui des ménages canadiens n'a jamais été aussi élevé. Les faibles taux d'intérêt y sont pour beaucoup. Ceux d'entre nous qui doivent encore de l'argent en profitent, tandis que ceux qui ont des économies aimeraient qu'ils soient un peu plus élevés.

Vous pouvez contrôler cela, dans une certaine mesure — pas vous personnellement, mais les banques. Êtes-vous responsables de certains problèmes?

M. Ciappara : Je crois que nous nous en sommes occupés, du moins dans le secteur agricole. Il a connu une croissance économique, et son PIB a augmenté de 25 à 30 p. 100 au cours des 10 dernières années, ce qui correspond à la croissance de

with the growth of our portfolio as a total. We have been lending in line with growth in the agricultural sector to farming. I think we have been lending quite appropriately and quite responsibly to the agricultural sector.

Senator Plett: Did you have a comment?

Mr. Rinneard: Certainly. The question, I think, was are we at fault. The short answer, of course, is no.

To simply build on what my colleague, Mr. Ciappara, has alluded to, the growth that we have demonstrated with respect to debt to the Canadian agricultural sector has been commensurate to the gross domestic product of the industry. As the industry has continued to advance, excel and generate more economic activity, so too have their borrowing requirements, and, as a consequence, so too have we been there to match those. It is important to note that the type of financing that many of us at this table provide — and certainly at BMO — is working capital financing. That is important to recognize. It is financing that is tied very closely to the short-term activity of the operation, and it is, in many respects, a more difficult type of financing to provide because it requires a really judicious assessment of the company — its performance and its ability to deliver on its projections — because it is so closely tied to sales, as opposed to simply asset appreciation, over a very protracted period of time.

We feel, with absolute sincerity, that it is our prudential responsibility to have a conversation with a prospective customer, if they are entertaining new debt, to ensure that their business model can, in fact, sustain the type or the level, more importantly, of debt that they are looking to take on, that it is appropriately matched to the assets they are financing. What we never want to get into, senator, is a situation where someone has perhaps financed breeding livestock for 20 years because that breeding livestock, as you know, will not enjoy that kind of lifespan. We want to ensure that they are not paying for something subsequent to its demise. That is the same for machinery. You do not want to be paying for a combine for 15 years if it will only have a useful life, on your farm, for three.

That is certainly incumbent upon all of us to do. I can say, with confidence, that we do provide that prudential advice when we are having conversations, at kitchen tables, with farmers across Canada.

Senator Plett: In light of time, I will wrap my next two questions into one if I could, chair. Directly from your presentation this morning, I will just read what you said:

Indeed, a recent Industry Canada survey showed that rural small and medium-sized enterprises had a higher approval rate for the debt financing requested than urban SMEs, and when it came to obtaining financing, rural SMEs ranked it as the least problematic external obstacle to growth

l'ensemble de notre portefeuille. Nos prêts s'harmonisent à la croissance du secteur agricole, et je crois que nos activités sont opportunes et responsables.

Le sénateur Plett : Avez-vous un commentaire?

M. Rinneard : Certainement. Vous nous demandez si nous sommes en faute. La réponse simple est non, bien sûr.

Pour renchérir sur les propos de mon collègue M. Ciappara, l'augmentation de la dette dans le secteur agricole canadien est proportionnelle au produit intérieur brut de l'industrie. À mesure que l'industrie progresse, excelle et stimule l'économie, les besoins d'emprunts augmentent également, et nous sommes là pour y répondre. Il est important de souligner que bon nombre d'entre nous — et certainement la BMO — offrent un financement par fonds de roulement. C'est important de le reconnaître. C'est un financement étroitement lié aux activités à court terme d'une entreprise, et il est beaucoup plus difficile à offrir, à de nombreux égards, puisqu'il nécessite une évaluation judicieuse de l'entreprise — de son rendement et de sa capacité à réaliser ses projections — et est étroitement lié aux ventes, par opposition à une simple appréciation des actifs, sur une très longue période.

Nous estimons, en toute sincérité, que nous avons la responsabilité de nous assurer auprès d'un client qui songe à contracter de nouvelles dettes que son modèle d'entreprise se prête réellement au type ou, surtout, au niveau de dettes envisagées et que la somme demandée correspond aux éléments d'actifs qu'il veut financer. Ce que nous voulons éviter à tout prix, monsieur le sénateur, est une situation où, par exemple, quelqu'un a financé du bétail reproducteur sur une période de 20 ans alors que, comme vous le savez, ces animaux ne vivent pas aussi longtemps. Nous voulons nous assurer que nos clients ne continuent pas de payer pour une chose qui a déjà rempli sa fonction. Cela s'applique également à la machinerie. Personne ne veut payer pendant 15 ans pour une moissonneuse-batteuse qui n'aura dans une ferme qu'une durée de vie utile de seulement trois ans.

Il revient sans aucun doute à chacun de nous de prévenir ce genre de situations. Je peux donc vous garantir que nous conseillons la prudence à tous les fermiers que nous rencontrons.

Le sénateur Plett : Comme le temps manque, je vais résumer mes deux prochaines questions et n'en poser qu'une seule, si vous le permettez, monsieur le président. Je vais lire un passage tiré de votre présentation de ce matin :

En fait, un récent sondage d'Industrie Canada a révélé que le taux d'approbation des demandes de financement par emprunt faites par les petites et moyennes entreprises en milieu rural est plus élevé que celui des PME en milieu urbain, et que, pour les PME en milieu rural, l'accès au financement est le moins problématique des obstacles externes à la croissance.

The two questions are these: First, other than small and medium-sized enterprises, where do farmers rank in that?

Second, could you explain to me this statement:

Bank credit represents about 36 per cent of the total farm lending market. In addition to the over \$25 billion that farmers have borrowed from banks, close to \$12 billion in additional credit is available to farmers without any additional application.

Could you explain what you mean when you say that the \$12 billion is made without additional application?

Mr. Ciappara: Absolutely. On your first question, in terms of where agricultural SMEs fall into the whole of rural SMEs, they are a component of the rural SME population. I do not have the exact numbers on me, but I would be happy to provide them to you afterwards.

Senator Plett: If you could.

Mr. Ciappara: It is an Industry Canada study.

In terms of the additional \$12 billion, that is what we call authorized credit. We have talked about working capital and operating lines of credit. Quite often, when a farmer — and I will let my members expand on this — or anyone comes into a bank branch and wants to apply for credit, they will be authorized a certain amount on their operating lines of credit. The farmer or the business will then have the opportunity to draw down on that line of credit.

What I am stating in that part of the opening remarks is that farms have drawn down about \$25 billion of that credit, and they have an additional \$12 billion on their operating lines of credit and working capital. However, I should say that \$25 billion is not entirely working and operating lines of credit. There are some terms and mortgages in that number. The difference between \$25 billion and \$37 billion is mostly operating lines of credit and working capital.

Senator Plett: Any other comments? Thank you.

[Translation]

Senator Maltais: There is a sector that we have not addressed, but that still affects a large part of Canada, specifically British Columbia, Quebec, the Maritimes and Newfoundland and Labrador. It is the fishery industry. What is your involvement as a banker in that sector?

Voici mes deux questions. Premièrement, à l'exception des petites et moyennes entreprises, où se situent les fermiers pour ce qui est de l'accès au financement?

Deuxièmement, pouvez-vous m'expliquer le passage suivant?

Le crédit bancaire compte pour 36 p. 100 du total du marché du financement agricole. En plus de la somme supérieure à 25 milliards de dollars empruntée par les agriculteurs aux banques, près de 12 milliards en crédit leurs sont accessibles sans qu'ils aient à en faire la demande.

Pouvez-vous me dire ce que vous entendez par les 12 milliards de dollars accessibles sans devoir présenter de demande additionnelle?

M. Ciappara : Bien sûr. Pour répondre à votre première question concernant les PME agricoles par rapport à l'ensemble des PME en milieu rural, elles font partie de ce milieu. Je n'ai pas les chiffres exacts en mains, mais je serai heureux de vous les faire parvenir.

Le sénateur Plett : Nous vous en serions reconnaissants.

M. Ciappara : C'est une étude d'Industrie Canada.

En ce qui concerne les 12 milliards de dollars supplémentaires, il s'agit là de ce que nous appelons du crédit autorisé. Nous avons parlé de fonds de roulement et de marges de crédit d'exploitation. Très souvent, quand un fermier — et je vais laisser mes collègues vous donner de plus amples détails — ou quelqu'un d'autre se rend à une succursale pour obtenir du crédit, on lui permet de retirer un certain montant sur sa marge de crédit d'exploitation. Le fermier ou l'entreprise peut alors obtenir des fonds.

Ce que je dis dans ma déclaration liminaire est que les fermes ont ainsi emprunté environ 25 milliards de dollars et qu'elles disposent d'un montant supplémentaire de 12 milliards sur leurs marges de crédit d'exploitation et leurs fonds de roulement. Cependant, je devrais préciser que les 25 milliards de dollars ne proviennent pas uniquement de leurs fonds de roulement et de leurs marges de crédit, car on leur accorde également des prêts à terme et des prêts hypothécaires. Cela dit, la différence entre 25 et 37 milliards de dollars se rapporte principalement aux marges de crédit et aux fonds de roulement.

Le sénateur Plett : Avez-vous d'autres commentaires? Merci.

[Français]

Le sénateur Maltais : Il y a un secteur que l'on n'a pas abordé, mais qui touche quand même une partie importante du Canada, en particulier la Colombie-Britannique, le Québec, les Maritimes et Terre-Neuve-et-Labrador, c'est le secteur des pêches. Quelle est votre implication à titre de banquier dans ce secteur?

[English]

Mr. Ciappara: I will say something very quickly. We do lend to the fishery sector. I do not have the numbers of how much we lend, and the bankers we have around the table really focus on agriculture. I do not have those numbers. We do lend to the fisheries sector. That is it.

[Translation]

Senator Maltais: I am happy to hear that, because a significant number of Canadians still depend on the fishery industry, be they fishers, owners or plant workers. How does the transfer work? Do any of you know how the transfer of small and medium fishing boats is done in the Gulf of St. Lawrence and the Pacific Ocean? How does it work? Is it the same principle as a farm transfer or is there a specific redemption program to ensure that fishing boats are passed down from father to son?

[English]

The Chair: I could probably ask Mr. Ciappara to provide us with an answer through the Canadian Bankers Association.

Mr. Ciappara: Absolutely, we would be happy to do that.

[Translation]

Senator Maltais: I would have expected Scotiabank to give us some information about that for Senator Mercer since he comes from that region.

[English]

The Chair: To the bankers and the association, we have touched on a lot of subject matters relating to agriculture. There is one question that I would like your comments on. This would be the last question unless Senator Plett or Senator Mercer has additional questions.

There is a big challenge, and it is the family farm. Could you give comments on what the future holds for family farms versus conglomerates across Europe and North America?

Mr. Ciappara: It is probably better if my members answer that question because they are closer to the farming community than I am.

Mr. Brown: Often it comes back to your definition of the family farm, and that is not an easy one to make sometimes. We see a lot of family farms that are corporate entities and are growing. I am not sure whether you consider those conglomerates or not, but they operate like one. However, they are very large family farms.

Yes, the direction of farming is that it is going to bigger and bigger entities, and yet they are still family owned and controlled. We see some growth in land holding companies, and that may be

[Traduction]

M. Ciappara : J'aimerais brièvement mentionner un point. Nous accordons également des prêts au secteur des pêches. Je n'ai pas les chiffres en mains, et les banquiers qui m'accompagnent travaillent principalement dans le milieu agricole, mais je tenais tout de même à le mentionner.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je suis heureux de l'apprendre parce qu'il y a quand même une partie importante des Canadiens qui vivent du secteur des pêches, que ce soit les pêcheurs, les propriétaires ou les travailleurs d'usine. Comment se fait le transfert? Est-ce qu'il y en a, parmi vous, qui savent comment se fait le transfert des petits et des moyens bateaux de pêche dans le golfe du Saint-Laurent et dans l'océan Pacifique? Comment est-ce que cela fonctionne? Est-ce que c'est selon le même principe que le transfert agricole ou est-ce qu'il y a un programme particulier que vous appliquez au rachat afin de s'assurer que la succession de père en fils va au niveau des bateaux de pêche?

[Traduction]

Le président : Je pourrais demander à M. Ciappara de nous faire parvenir une réponse de l'Association des banquiers canadiens.

M. Ciappara : Tout à fait, nous serons heureux de le faire.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je me serais attendu à ce que la Banque Scotia nous donne un peu d'information à ce sujet pour le sénateur Mercer puisqu'il vient de cette région.

[Traduction]

Le président : J'aimerais poser une question aux représentants de l'Association. Ce sera la dernière, à moins que le sénateur Plett ou le sénateur Mercer en aient d'autres. Nous avons abordé beaucoup de sujets liés à l'agriculture.

Les fermes familiales représentent un enjeu de taille. Pouvez-vous nous dire ce que leur réserve le futur par rapport aux conglomérats en Europe et en Amérique du Nord?

M. Ciappara : Il serait probablement préférable que mes collègues répondent, car ils ont des liens plus étroits que les miens avec la communauté agricole.

M. Brown : Cette question nous ramène à la définition de ferme familiale, qui n'est pas toujours facile à établir. Beaucoup de fermes familiales sont des sociétés en pleine expansion. Je ne sais pas si vous les considérez comme des conglomérats, mais elles sont exploitées de la même façon. Bref, il s'agit de très grandes exploitations familiales.

Il est vrai que les fermes deviennent de plus en plus grandes, mais ce sont encore des familles qui les exploitent et les contrôlent. Les entreprises propriétaires de biens fonciers enregistrent une

what you are referring to. They are an interesting group because while land prices are going up and agriculture and a lot of sectors are enjoying some pretty high prices, things look good for those entities. I guess we do not know what will happen if agriculture goes into a down period, whether those entities will continue because the money invested in those may not be as patient as family-owned operations.

I think it is yet to see. We certainly are conscious of it and are watching it quite closely.

Ms. Paddock: Similar to what Mr. Brown mentioned, when you think about corporate farms, we do not have conglomerate farms here like the United States or to the same extent. When we have large farms, you can count on one or two hands the number of true corporate farms that are managed, controlled and owned by corporate or publicly traded entities. For the most part, our large farming operations are multiple-family farms and by the nature of size and scope, they support multiple family members. I would still consider them as family farm operations. In the future, I think we will see a continuation in the growing and large farm segment and a growing small farm segment which is the niche, the local, organic production. Both provide opportunities for family operations to participate in agriculture and to be successful.

Mr. Rinneard: Certainly, I agree wholeheartedly with my colleagues' comments with respect to the degree or prevalence of genuine corporate entities, corporate farms, as pundits like to talk about. For the most part, they do not exist in Canada.

There are increasing corporate farms, but that quite simply means from a statistical perspective they have registered as a corporation and in most instances have done so to facilitate succession. My colleague suggested earlier in our discussion that it forms a key facet to an effective succession plan to have a corporate entity because that is a more effective means to transfer or transition a farm or any of its respective assets.

The extent they have grown has been disputed. The statistics suggest that, but it really has been a necessity in many respects. I was on a farm this week, and it is increasingly becoming representative of the industry. It is a farm that works 3,000 acres in southwestern Ontario, and the management consisted of a wife and a husband and the labour consisted of three children. That was really the farm. It was a family farm. Without question, it was incorporated as a farm but remained a family entity controlled entirely by the family.

If Canadian agriculture continues to progress the way it is, it needs to transition that way. Economies of scale are a critical component of success in the industry and Canadian agriculture, perhaps more than any other industry, has continued to do more with less. If you look at the input that Canadians farms have put into the sector, it has been a trailing number from a labour and capital end perspective despite the fact the GDP in the space has

certain croissance, et c'est peut-être ce à quoi vous faites allusion. Il s'agit d'un groupe intéressant dont l'avenir est prometteur au moment où la valeur des terres augmente et où le secteur agricole et beaucoup d'autres bénéficient de prix très élevés. Si l'agriculture connaît une période creuse, nous ne savons pas vraiment si ces entreprises poursuivront leurs activités, car elles pourraient être moins disposées que les entreprises familiales à attendre un rendement.

Je pense que cela reste à voir. Nous en sommes certainement bien conscients et nous suivons la situation de près.

Mme Paddock : Dans la même veine que ce que vient de dire M. Brown à propos des sociétés agricoles, nous n'avons pas autant de conglomerats agricoles qu'aux États-Unis. Nous pouvons compter sur les doigts d'une ou deux mains le nombre de fermes qui sont vraiment gérées, contrôlées et détenues en tant que personne morale ou société cotée en bourse. En effet, la plupart de nos grandes exploitations agricoles sont des fermes appartenant à plus d'une famille aux besoins desquelles elles peuvent subvenir de par leur taille. Je les considère malgré tout comme des fermes familiales. Je crois qu'à l'avenir, le développement des grandes fermes se poursuivra et qu'il y aura de plus en plus de petites fermes dans le marché de niche de la production biologique locale. Ces segments de marché permettent tous les deux aux entreprises familiales de prospérer.

M. Rinneard : Tout à fait. Je suis entièrement d'accord avec ma collègue à propos de la proportion de vraies sociétés agricoles. Il n'y en a pratiquement pas au Canada.

Le nombre de sociétés agricoles augmente, mais d'un point de vue statistique, cela signifie simplement que ces entreprises se sont constituées en personne morale. Dans la plupart des cas, l'objectif est de faciliter la succession. Mon collègue a mentionné tout à l'heure que constituer une société est l'un des aspects clés d'un plan de relève efficace parce que cela facilite le transfert d'une exploitation agricole ou de certains de ses actifs.

On ne s'entend pas sur l'importance de leur croissance. Les statistiques semblent en indiquer une, mais elle témoigne plutôt d'une nécessité à bien des égards. C'est d'ailleurs une pratique de plus en plus courante dans l'industrie. Cette semaine, j'ai visité une ferme de 3 000 hectares dans le sud-ouest de l'Ontario. La femme et son mari s'occupent de la gestion et leurs trois enfants constituent la main-d'œuvre. C'est donc réellement une ferme familiale. Elle est constituée en société, mais elle est entièrement dirigée par la famille

Si l'agriculture au Canada continue de se développer comme elle le fait, les fermes devront effectuer cette transition. Les économies d'échelle sont un élément essentiel du succès, et l'industrie agricole du Canada, peut-être même plus que les autres, continue d'en faire davantage avec moins. Si l'on tient compte de la contribution des fermes du pays, les chiffres relatifs à la main-d'œuvre et aux capitaux investis sont peu élevés malgré la

grown considerably. In many respects, it is an exciting story and a product of maintaining that family entity and control.

Ms. Schrof: My comments will basically echo those of my colleagues on the panel today. The majority of our corporate farms are two or three generations and are typically incorporating because of tax purposes on advice from accountants and so forth.

Mr. Worsley: The businesses we predominantly work with are family-run farm businesses, as my colleagues have mentioned. Increasingly, they are becoming incorporated, but at all levels they are typically farm family businesses. I think the future is brighter than ever in terms of farm family businesses. In the last years, we have seen an increasing number of young people wanting to be involved directly in the farm business, and it is very encouraging.

The Chair: As we conclude, we have one final questioner.

Senator Plett: I just want to make a comment and ask the panel if they would agree with it. We have talked about the corporate farms and, as you have all mentioned, those are family farms that have simply gone incorporated like all good businesses do.

I know farmers in Western Canada who farm seven and 10,000 acres of land, and it is a family of a couple of people and a few employees. There are dairy operations where they are milking 800 cows and it is a family operation. Much of the reason for that is the automation and the size of the equipment we have. You can buy a combine now that will do so many more acres a day of combining than was possible 20 years ago. Therefore, it is possible to expand without necessarily expanding the size of the group that is operating that.

The witnesses are nodding, so I assume they agree with that.

My last question is for Ms. Paddock. You talked about the three C's. Are they equal, or do you put more weight on one of C's, such as putting more weight on character than collateral?

Ms. Paddock: The quick answer is that it depends. I would say that they are not necessarily equal. If you do not have the business acumen and the management ability for some of these larger, more complex farms, it does not matter how much collateral you have; it is not a good deal for us to be entering into.

I would actually put character or business acumen as probably being the most important, especially as we get into larger, more complex operations where management is key.

hausse considérable du PIB dans le secteur. À bien des égards, c'est une histoire passionnante et le résultat du maintien des entreprises familiales.

Mme Schrof : Je vais essentiellement reprendre les commentaires de mes collègues ici présents. La majorité de nos sociétés agricoles sont de deuxième ou de troisième génération et ont généralement été constituées en société à des fins fiscales sur l'avis de comptables ou autres spécialistes.

M. Worsley : Comme l'ont dit mes collègues, la majorité de nos clients ont des fermes familiales. Elles sont de plus en plus souvent constituées en société, mais elles demeurent généralement en tous points des entreprises familiales. Je crois que leur futur est plus prometteur que jamais. Au cours des dernières années, j'ai vu un nombre croissant de jeunes qui veulent travailler dans le domaine agricole, ce qui est très encourageant.

Le président : Nous allons entendre un dernier intervenant avant de terminer.

Le sénateur Plett : J'aimerais seulement formuler un commentaire et demander aux témoins s'ils sont d'accord. Nous avons parlé des sociétés agricoles et, comme vous l'avez tous dit, il s'agit de fermes familiales qui ont simplement été constituées en société comme le font toutes les bonnes entreprises.

Je connais des fermiers dans l'Ouest canadien, une famille qui emploie quelques employés, qui cultivent de 7 000 à 10 000 acres de terre et qui ont une exploitation laitière de 800 vaches. C'est en grande partie possible grâce à l'automatisation des tâches et à la taille de leur équipement. De nos jours, les moissonneuses-batteuses peuvent couvrir en une journée beaucoup plus d'acres qu'il y a 20 ans. Il est donc possible de prendre de l'expansion sans nécessairement augmenter le nombre d'employés.

Les témoins acquiescent de la tête, je suppose donc qu'ils sont d'accord.

Ma dernière question s'adresse à Mme Paddock. Vous avez parlé des trois grands critères à examiner. Ont-ils tous la même importance, ou est-ce que l'un deux, par exemple la personnalité, a plus de poids que la garantie?

Mme Paddock : Pour vous répondre brièvement, cela dépend. Je dirais qu'ils n'ont pas forcément tous la même importance. Si vous n'avez pas le sens aigu des affaires ni la capacité de gestion nécessaires pour diriger certaines des fermes plus grandes et plus complexes, nous ne concluons pas d'entente avec vous, peu importe le montant de la garantie.

En fait, je crois que la personnalité ou le sens aigu des affaires seraient probablement les plus importants, surtout quand il s'agit d'une grande entreprise complexe pour laquelle les capacités de gestion sont cruciales.

Senator Plett: I like that answer, because we all know that banks are often considered impersonal, and people are afraid to walk in and talk to a banker. If you put a lot of weight on character, I think is great.

Mr. Rinneard: I quite simply want to echo Ms. Paddock's comment with respect to character. Managerial prowess is the 2013 Canadian farmer; if you think about Canadian farmers today, in many ways they have to be veterinarians, chemists, botanists, mechanics, accountants, merchandisers — there is such a broad spectrum of managerial attributes that they have to demonstrate, particularly because there are in many cases only one or two in management position on the farm.

They have to have not only a breadth of knowledge but a great deal of depth in any of those respective fields, as they are becoming increasingly fundamental to continued success in the space.

Managerial prowess is becoming the defining difference between a successful Canadian farmer and one who is not. I suspect that is probably consistent with many industries.

The Chair: To the Canadian Bankers Association, it was said by a statement that we surely are a food-producing nation. We all have a role to play. What your leadership has demonstrated this morning and from the questions you have answered, we have seen two things: One, it has been very enlightening and, two, we have seen a caring attitude from our financial institutions to move forward in cooperation with governments and communities, because we want to continue to position Canada as the best country in the world.

With that said, for the record, we have Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association; David Rinneard, Director, Agriculture and Agribusiness, BMO; Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC; Gwen Paddock, National Manager, Agriculture, Royal Bank of Canada; Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank; and Stacey Schrof, Manager, Agriculture Policy and Process, TD Canada Trust. Thank you very much.

Honourable senators, the meeting is adjourned.

(The committee adjourned.)

Le sénateur Plett : J'aime votre réponse, parce que nous savons tous que l'approche des banquiers est souvent perçue comme étant impersonnelle et que les gens les redoutent. Je crois que c'est fantastique que vous accordiez autant d'importance à la personnalité.

M. Rinneard : J'aimerais simplement reprendre les propos de Mme Paddock concernant la personnalité. Les fermiers canadiens en 2013 sont les champions de la gestion. Quand on y pense, ils doivent assumer les fonctions de bien des métiers : vétérinaire, chimiste, botaniste, mécanicien, comptable, marchand — ils doivent couvrir un large éventail de capacités de gestion parce qu'ils ne sont souvent qu'un ou deux à gérer l'entreprise.

Leurs connaissances dans chacun de ces domaines doivent non seulement être vastes, mais aussi très approfondies étant donné qu'elles deviennent essentielles au succès à long terme de ce genre d'exploitation.

En effet, le succès d'un fermier repose de plus en plus sur ses talents de gestionnaire, comme c'est probablement le cas dans de nombreuses industries.

Le président : Chers membres de l'Association des banquiers canadiens, on a affirmé que notre nation se distingue assurément par sa production de denrées alimentaires. Nous avons tous un rôle à jouer. Votre leadership et vos réponses à nos questions nous ont permis de constater deux choses : premièrement, vos commentaires nous sont très utiles et, deuxièmement, nos institutions financières favorisent la coopération avec les gouvernements et les collectivités pour que nous poursuivions nos efforts visant à faire du Canada le meilleur pays au monde.

Ceci étant dit et pour le compte rendu, nous avons parmi nous Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, de l'Association des banquiers canadiens; David Rinneard, directeur, Agriculture et agroentreprise, de BMO; Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, de la CIBC; Gwen Paddock, directeur national, Agriculture, de la Banque Royale du Canada; Peter Brown, directeur, Agriculture, de la Banque Scotia; et Stacey Schrof, directrice, Politiques et procédures agricoles, de TD Canada Trust. Merci beaucoup.

Honorables sénateurs, la séance est levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, April 30, 2013

PEI BioAlliance Inc.:

Rory Francis, Executive Director.

Thursday, May 2, 2013

Canadian Bankers Association:

Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association;

David Rinneard, Director, Agriculture and Agribusiness, BMO;

Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC;

Gwen Paddock, National Manager, Agriculture, Royal Bank of Canada;

Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank;

Stacey Schrof, Manager, Agriculture and Process, TD Canada Trust.

TÉMOINS

Le mardi 30 avril 2013

PEI BioAlliance Inc. :

Rory Francis, directeur exécutif.

Le jeudi 2 mai 2013

Association des banquiers canadiens :

Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, Association des banquiers canadiens;

David Rinneard, directeur, Agriculture et agroentreprises, BMO;

Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC;

Gwen Paddock, directeur national, Agriculture, Banque Royale du Canada;

Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia;

Stacey Schrof, directrice, Politiques et procédures agricoles, TD Canada Trust.