

## [Text]

individuals of the Department of Agriculture, were aware that there appeared to be some disadvantage to that particular industry vis-à-vis what was becoming available from abroad, including the subsidies. We wanted to look into ways and means of providing commensurate assistance to that which was particularly available from the United States, the Commodity Credit Corporation.

We were thinking along the same lines as the Canagrex, and when Canagrex was formed we did not wish to have a redundant facility so we withdrew, but maintained a dialogue with that agency. They used our facilities to assist them. Our analytical capabilities, our country credit analysis, and the like were offered to them quite freely to give the requisite support to the agricultural community.

When Canagrex's operations were being wound up, EDC immediately set about investigating the status of agricultural support to see whether there were ways and means that we could provide additional assistance to that which traditionally had been offered. In October 1985 we introduced a complete new program called our Short Term Bulk Agricultural Insurance. This differed from our traditional support, inasmuch as it provided 100% cover against political risk, whereas for ordinary commodities the cover is 90%; and 95% cover against commercial risk, which is essentially bank failure, vis-à-vis 90% traditionally.

We also introduced a program whereby we were prepared to cover agricultural sales for these bulk commodities on terms up to 360 days, where traditionally we had gone to 180 days.

We also had pre-approved country credit ceilings, and we permitted the selection by market for individual exporters, which was a departure from the whole turnover concept.

In July 1986, this year, we also introduced pre-shipment cover. Perhaps I will have my colleague, Mr. Kittleson, explain this in greater detail if you so wish, but essentially it provides cover from the time of order to the date of shipment, thereby protecting the exporter in the event that we go off cover, or in the event something happens in the country of destination that prevents shipment.

We have a special premium basis that takes into account the fact that these agricultural sales do generally represent somewhat better risks than normal commodity sales.

There is a definition: essentially the bulk agricultural commodities are natural products or by-products not packaged or processed for retail distribution, including livestock, but excluding forestry or fishery products; and we cover the sales on terms of irrevocable letter of credit issued by an EDC approved bank or to a sovereign buyer.

In addition to that program, in January 1986 we introduced another bulk agricultural for medium-term credits. We found

## [Translation]

notamment de subventions. Nous voulions mettre ce secteur sur un pied d'égalité avec les États-Unis, où il dispose d'avantages qui lui sont conférés par la *Commodity Credit Corporation*.

Nous envisagions donc un système assez semblable à celui qui a prévalu par la suite à Canagrex et quand cette société a été formée, nous ne voulions pas faire double emploi; nous nous sommes donc retirés, tout en maintenant un dialogue avec cet organisme. Canagrex se prévalait d'ailleurs de notre compétence en matière d'analyse—notamment l'analyse du crédit des pays étrangers— etc., que nous mettions à la disposition de cet organisme à titre gracieux afin d'aider le milieu agricole canadien.

Lorsque le gouvernement a décidé de fermer les portes de Canagrex, la SEE a étudié la question de l'appui au secteur agricole, afin d'offrir son aide. En octobre 1985, nous avons adopté un programme tout à fait nouveau, l'assurance à court terme, pour les produits agricoles en vrac. Nous nous lançons dans un domaine tout à fait nouveau puisque nous voulions grâce à ce programme protéger les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac contre tout risque politique, alors que pour les denrées ordinaires la couverture est généralement de 90 p. 100; nous protégeons à 95 p. 100 contre tout risque commercial, c'est-à-dire défaut de paiement par les banques, ce qui est traditionnellement couvert à 90 p. 100 seulement.

Nous avons également adopté un programme d'assurance pour ces produits agricoles en vrac au cours d'une durée de crédit de 360 jours, soit le double de la durée traditionnelle.

Auparavant, nous déterminions des plafonds de crédit par pays; ensuite nous avons décidé de fonctionner par marché, et non plus par chiffre d'affaires.

En juillet 1986, nous avons également adopté l'assurance des produits avant leur exportation. Je demanderai à mon collègue, M. Kittleson, de vous expliquer cette question en détail si vous le désirez, mais de façon générale, il s'agit d'une assurance qui s'applique dès la commande jusqu'à la date de l'expédition; de cette façon l'exportateur est protégé au cas où quelque chose irait mal ici ou à l'étranger, et empêcherait l'expédition du produit en question.

Les primes tiennent compte du fait que ces ventes agricoles représentent généralement de meilleurs risques que les ventes normales d'un produit.

Je vous donnerai maintenant une définition: de façon générale, les produits agricoles en vrac sont des produits naturels ou sous-produits agricoles qui ne sont pas conditionnés pour la distribution au détail; ils comprennent le bétail, mais pas les produits forestiers ou les produits de la pêche. Cette assurance protège les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac en cas de non-paiement pour les ventes à des acheteurs souverains et celles dont le paiement doit s'effectuer par lettre de crédit irrévocable.

En plus de ce programme, en janvier 1986, nous avons adopté un autre programme d'assurance à moyen terme pour