

[Text]

Mr. Foster: Then on the borrowing side, how much do you stand to save by borrowing? Is that the big area where you want to borrow money from—

Mr. Olfert: Very definitely.

Mr. Foster:—Switzerland and so on?

Mr. Olfert: I can give you a few numbers if you wish. When the definition of "bank" was introduced into our act, it broadened access to trust companies, credit unions, insurance companies and the like. We do not have any of those at the present, but it certainly broadened our whole horizon. In that exercise alone, in the past calendar year, 1986—which was a phase-in year—and through to November 1987, vis-à-vis the prime minus a quarter that we would have paid with the banks, we have saved approximately \$32 million.

As you can understand, our bank loans range in the \$4 billion range and if you can save half of 1% you have saved \$20 million; if you save one-quarter of 1% you save \$10 million. So the savings that are potentially there are still very significant. Plus it would, again with the approval of the Minister, give us more flexibility, whether we borrow in Canada, in the United States or in Europe.

Now, when I say borrowing in Europe, I am basically talking U.S. dollars in Europe if you are talking today. Down the road, who knows what might be to the advantage of the board and the producer?

Mr. Foster: What about the concerns about violent currency fluctuations, for instance, such as we have seen with the yen and the Deutschmark against the American dollar? What protection do you take to ensure that you do not get injured there? I suppose when those are going up it is okay, but if they are in American dollars do you lose, or what is the...?

Mr. Olfert: To begin with, as Mr. Scowen indicated, the grain market basically is priced in U.S. dollars, so even if we sell to China in Canadian dollars, for example, it would likely be a U.S. dollar negotiation and converting.

Mr. Foster: Yes.

Mr. Olfert: Our normal practice would be that as soon as we have advice that a sale has been made and it is x tonnes for the following shipment periods, we will normally go out and sell those U.S. dollars that we anticipate in those given months. In that way we have fixed or determined what we will receive for those U.S. dollars. If it happens to be on a credit sale, we would then incur a bank loan on the one side and have a receivable from our customer on the other, and both in U.S. dollars. In effect we would be converting immediately when we sell the U.S. dollars and then incur the bank loan, and as

[Translation]

M. Foster: Alors, du côté des emprunts, combien êtes-vous en mesure d'épargner en empruntant? Est-ce là le grand domaine où vous voulez emprunter de l'argent. . .

M. Olfert: Absolument.

M. Foster: La Suisse et ainsi de suite?

M. Olfert: Je peux vous donner quelques chiffres si vous le désirez. Lorsque la définition de «banque» a été ajoutée à notre loi, cela nous a donné accès aux sociétés de fiducie, aux caisses de dépôt, aux compagnies d'assurance et ainsi de suite. Nous n'en avons pas à l'heure actuelle, mais cela a certainement élargi nos horizons. Dans ce seul exercice, la dernière année civile, 1986—qui était l'année de l'implantation graduelle—et jusqu'à novembre 1987, vis-à-vis du taux privilégié moins un quart pour cent que nous aurions payé avec les banques, nous avons épargné environ 32 millions de dollars.

Comme vous le comprenez, nos emprunts bancaires sont de l'ordre de 4 milliards de dollars, et si l'on peut épargner un demi de un demi de 1 p. 100, on a épargné 20 millions de dollars; si on épargne un quart de 1 p. 100, on épargne 10 millions de dollars. Les économies potentielles sont toujours très importantes. En plus, toujours avec l'approbation du ministre, cela nous donnerait une plus grande souplesse, que nous empruntons au Canada, aux États-Unis ou en Europe.

Quand je parle d'emprunter en Europe, il s'agit essentiellement d'emprunter des dollars américains en Europe dans la situation actuelle. Plus tard, qui sait ce qui pourrait être avantageux pour la Commission et le producteur?

M. Foster: Quant à la crainte de fluctuations violentes des devises, par exemple comme il s'est produit à l'égard du yen et du mark allemand par rapport au dollar américain, quelle protection utilisez-vous pour éviter les préjudices? J'imagine que quand cela monte, tout va bien, mais s'il s'agit de dollars américains, perdez-vous, ou qu'est-ce qui. . .?

M. Olfert: Tout d'abord, comme l'a dit M. Scowen, les prix du marché des céréales sont essentiellement établis en dollars américains, de sorte que même si nous vendons à la Chine en dollars canadiens, par exemple, il est vraisemblable que la négociation se fera en dollars américains et qu'il y aura ensuite conversion.

M. Foster: Oui.

M. Olfert: Notre pratique normale est qu'aussitôt que nous apprenons qu'une vente a été faite et qu'il s'agit de x tonnes pour les périodes suivantes, nous vendons normalement les dollars américains que nous prévoyons pour ces mois. Ainsi, nous avons fixé ou déterminé ce que nous recevrons pour ces dollars américains. S'il s'agit d'une vente à crédit, alors nous empruntons à la banque d'un côté et nous avons un compte créditeur de notre client de l'autre côté, dans les deux cas en dollars américains. En somme, nous convertissons les dollars américains dès que nous vendons puis nous empruntons à