



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des ressources naturelles, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 035 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 5 mai 2005

—
Président

M. Brent St. Denis

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'industrie, des ressources naturelles, des sciences et de la technologie

Le jeudi 5 mai 2005

•(1000)

[Traduction]

Le président (M. Brent St. Denis (Algoma—Manitoulin—Kapuskasing, Lib.)): Bonjour à tous. La séance du jeudi 5 mai du Comité permanent de l'industrie, des ressources naturelles, des sciences et de la technologie est maintenant ouverte.

Nous avons une chose très importante à faire ce matin, soit étudier le certificat de nomination de M. Jean-René Halde, qui a été nommé au poste de président de la Banque de développement du Canada, sur recommandation du ministre.

Monsieur Halde, nous sommes honorés de votre présence. Vous savez sans doute que notre comité peut, s'il choisit de le faire, entendre ceux qui ont été nommés à des agences ou à des postes qui relèvent soit du ministre de l'Industrie soit du ministre des Ressources naturelles.

Nous avons prévu une heure pour notre rencontre d'aujourd'hui, et nous aurons besoin peut-être de toute l'heure ou pas. Normalement, nous demandons à ceux que nous invitons de nous expliquer brièvement qui ils sont et comment ils en sont arrivés à leur poste, et nous leur demandons également de nous expliquer leur perception à eux du rôle qu'ils vont jouer, et dans votre cas, comme président de la BDC. Ensuite, les membres du comité pourront vous poser des questions.

Nous sommes ravis de vous accueillir. Je vous demanderais de limiter vos propos à cinq ou sept minutes, ce qui devrait donner suffisamment de temps aux membres du comité pour vous poser des questions.

Sans plus attendre, monsieur Halde, je vous cède la parole.

M. Jean-René Halde (à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Je suis très honoré de comparaître au comité pour vous décrire mes compétences, mon expérience et pour vous dire à quel point je suis enthousiaste de jouer un rôle au sein de ce qui est pour moi un instrument de politique publique très important, la BDC.

Je suis heureux que l'on m'ait recommandé pour ce poste à la suite d'un processus objectif, qui est conforme aux lignes directrices du Conseil du Trésor. Comme vous le savez, le Conseil de la BDC a embauché un cabinet de recrutement réputé, a suivi une démarche d'entrevue très rigoureuse et a décidé de m'offrir le poste de PDG, ce qui me réjouit. J'ai hâte de relever le défi ainsi que, à vrai dire, l'énorme responsabilité que représente la tâche de guider cette organisation pour les prochaines années.

J'ai été associé à diverses entreprises : j'ai été associé à de petites et grandes entreprises; à des entreprises en redressement comme à des entreprises en expansion; à des entreprises privées comme à des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne; et enfin, à des

entreprises de l'industrie manufacturière tout comme à des entreprises de détail en passant par les entreprises de service.

Je me suis récemment intéressé à titre consultatif à l'industrie du capital à risque privé, secteur fascinant. Comme vous voyez d'après mon dossier, j'ai enseigné les pratiques exemplaires en matière de gouvernance des sociétés, ce qui constitue comme vous le savez un aspect essentiel dans la vie de toute société et, dans le contexte actuel, dans la vie de toutes les sociétés d'État.

Je me suis de tout temps intéressé aux affaires, et c'est pourquoi j'ai fait une maîtrise en économie à l'Université Western Ontario en 1969 de même qu'un MBA à la Harvard Business School en 1972.

•(1005)

[Français]

Ma carrière, à titre de président et chef de la direction de Métro-Richelieu Inc., un des principaux grossistes en alimentation du Québec, a débuté en 1979. Il s'agissait d'une entreprise de taille relativement importante qui employait 2 200 personnes et dont les ventes, en 1983, se chiffraient à 1,3 milliard de dollars. Avec une certaine satisfaction, je peux vous dire qu'à cette époque, sous ma direction, son bénéfice a triplé.

De 1984 à 1987, j'ai dirigé Atlantique Image et Son Inc., un détaillant de produits électroniques dont les ventes se chiffraient à plus de 150 millions de dollars. En 1986, nous avons recapitalisé la société et réalisé un premier appel public à l'épargne. Dès 1987, nous sommes parvenus à doubler son bénéfice.

Par la suite, soit pendant sept ans, j'ai occupé le poste de chef de la direction de Culinar Inc., un important fabricant alimentaire qui produisait une importante gamme de produits, tant au Canada qu'aux États-Unis. Cette compagnie employait 4 600 employés, et ses ventes totalisaient 550 millions de dollars. Durant cette période, j'ai également eu l'occasion d'agir comme président du conseil d'administration de l'association nationale des fabricants alimentaires, qui représentait à ce moment-là près de 200 000 employés de ce secteur au Canada.

[Traduction]

En 1995, je me suis installé à Toronto, et me suis associé au philanthrope Richard Ivey, l'un des membres de la famille Ivey qui a été à l'origine de la création de la Ivey School of Business, en vue d'investir dans le groupe Livingston et de le diriger. C'est à Toronto que Richard et moi avons réussi à mettre au point une stratégie qui nous a permis de faire d'une entreprise qui avait de graves problèmes financiers stratégiques un des chefs de file nord-américains dans son secteur, celui de la logistique destinée aux entreprises de haute technologie, de soins de santé et de consommation. Six ans plus tard, nous avons vendu cette entreprise à UPS Logistics en réalisant des profits très intéressants.

Quelques mois plus tard, Richard et moi avons privatisé Irwin Toy Limited avec l'intention ferme de faire de ce petit distributeur familial de jouets une entreprise gérée professionnellement et de taille moyenne. Malheureusement, devant des problèmes de livraison avec l'Asie, nous avons été obligés de déposer un plan d'arrangement en 2002.

Cette situation, je l'avoue, s'est révélée une de mes expériences d'apprentissage les plus difficiles, qui m'a appris que, malgré les meilleurs plans d'affaires, on court parfois à l'échec. Mais je vous assure que cette malheureuse expérience m'a permis d'être encore plus sensible à tout ce que font les entrepreneurs canadiens. Cette expérience me sera sans doute d'une grande aide à la tête de la BDC.

J'offre depuis 2003 des services consultatifs aux PDG et aux conseils d'administration. Comme je l'expliquais, je m'intéresse actuellement à la régie d'entreprise à titre de directeur de programme à l'Institut des administrateurs des corporations de l'Université McGill.

J'occupe actuellement le poste d'administrateur à CCL Industries, chef de file mondial de l'emballage, avec un revenu de plus de un milliard de dollars. Je suis également membre du conseil d'administration de OMERS Capital Partners, qui représente la branche des souscriptions privées du Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario.

Comme vous m'avez demandé d'être bref, je conclurai par un dernier commentaire. J'ai travaillé dans toutes les grandes régions du Canada. J'ai entamé ma carrière à Calgary, et avant d'avoir un poste de chef de direction, je m'occupais des opérations de la Carling O'Keefe au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Cela fait maintenant 15 ans que je fais des aller-retour à Toronto, mais je viens de revenir m'installer à Montréal, là où j'ai grandi. Vous voyez que je peux facilement faire des affaires où que je sois au Canada.

En terminant, je suis convaincu que ma formation et mon expérience me permettront de contribuer utilement à la BDC, dont la mission est d'aider les entrepreneurs canadiens à se développer, à prendre de l'expansion et à prospérer. Si ma nomination est confirmée, je relèverai ce défi avec enthousiasme et avec un esprit des plus ouverts quant à la façon d'aider les entrepreneurs du Canada.

[Français]

Monsieur le président, je serai heureux de répondre à vos questions et à celles de vos collègues.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Halde. Toutes les circonscriptions du Canada sont associées dans une certaine mesure à la BDC, à cause de la présence des petites et grandes entreprises dans nos collectivités. Il est donc très important pour nous que la banque continue d'être bien gérée et sache répondre aux besoins des entreprises canadiennes, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes. Nous nous réjouissons de vos excellents antécédents.

Nous passons maintenant aux questions avec M. Schmidt.

●(1010)

M. Werner Schmidt (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci beaucoup à vous d'avoir comparu. Il y a deux choses qui m'ont fort impressionné dans vos propos. D'abord, vous montrez beaucoup d'assurance et de confiance. Vous semblez évidemment avoir foi en vous-même, ce qui est le premier critère pour faire un

bon PDG, comme vous le savez sans doute, pour avoir enseigné divers cours et pour avoir observé autour de vous.

Votre réaction à la situation de la société Irwin Toy m'a fait réfléchir. Il est intéressant d'avoir affaire à une personne qui sait faire la part des choses, qui peut en rétrospective analyser à la fois ses réussites et ses échecs. Nous sommes là au coeur de l'entrepreneuriat.

J'ai une question à trois volets, dont le premier touche la philosophie qui animera la Banque de développement du Canada. Sous votre tutelle, la banque deviendra-t-elle principalement une banque de dernier recours? Autrement dit, sera-t-elle l'institution vers qui se tourneront tous ceux que les autres banques ont refusé d'aider et à qui elles ont refusé de consentir des emprunts? D'un point de vue philosophique, quel type de banque deviendra-t-elle : une banque de premier recours ou de dernier recours?

Le deuxième volet de ma question, qui concerne toujours la philosophie d'entreprise, porte sur les liens entre la banque et le milieu des affaires. On trouvait jadis à la Banque de développement du Canada un excellent service de consultation.

Enfin, et il est encore question de philosophie mais avec une tournure politique cette fois, j'aimerais savoir quels sont vos liens ou vos rapports avec certains fonctionnaires du gouvernement, et en particulier avec le Bureau du premier ministre.

M. Jean-René Halde: Monsieur le président, voilà toute une question. Je vais tenter de répondre aux trois volets.

D'après ce que j'ai compris de la lecture des documents, la banque se veut une institution prêteuse complémentaire. Je pense que c'est la bonne façon de voir les choses. Comme vous pouvez le voir d'après mes antécédents, je suis issu du secteur privé, et je me méfie toujours de la distinction que l'on fait entre ce que le secteur privé doit faire, d'une part, et ce que certaines institutions gouvernementales veulent faire, d'autre part. Si j'ai bien compris le mandat de la banque, elle doit être l'institution prêteuse complémentaire, sans chercher à pénétrer des secteurs qui sont déjà bien desservis. Cela me semble tout à fait logique comme mandat.

Évidemment, comme je ne suis pas encore en poste, je ne connais pas très bien son fonctionnement quotidien, mais il me semble aller de soi qu'elle doit jouer un rôle auxiliaire.

Pour ce qui est des liens entre la banque et le milieu des affaires, j'ai été personnellement associé pendant de nombreuses années au milieu des affaires, et il me semble approprié que la banque ait des rapports avec tous les secteurs du milieu des affaires. Et j'espère que nous serons tournés vers les diverses institutions canadiennes qui font des affaires.

Maintenant, en ce qui concerne mes liens avec la classe politique, je dois vous dire que le monde politique est nouveau pour moi. Je ne suis lié à aucun parti. Je ferai de mon mieux pour gérer la banque le plus efficacement possible et avec autant de professionnalisme que possible.

Voilà la façon dont je perçois mon mandat.

M. Werner Schmidt: Monsieur le président, j'aimerais revenir aux dernières réponses et poser deux questions supplémentaires.

Ce que vous avez dit au sujet des liens entre la banque et le milieu des affaires me semble entendu. Je pensais plutôt à l'aide que vous pouviez apporter aux entreprises qui démarrent ou aux gens qui veulent lancer leur propre entreprise et désirent acquérir des compétences en gestion—et qui voudraient, par exemple, apprendre à faire des plans de développement d'entreprise, ou des bilans de trésorerie, entre autres choses. Voilà justement le type de conseils que dispensait naguère la banque. Est-ce que cela va continuer? On a l'impression que l'orientation de la banque changeait d'une saison à l'autre; un temps, la banque s'intéressait beaucoup à ce genre d'entreprise, puis elle...

Quel est votre point de vue là-dessus?

●(1015)

M. Jean-René Halde: Merci. Je comprends beaucoup mieux votre question.

Si j'ai bien compris le mandat de la banque, il est triple: financement, capital de risque et conseils aux petites et moyennes entreprises.

Il faut aider les petites et moyennes entreprises à devenir plus professionnelles en leur donnant plus d'informations. J'ai bien sûr navigué sur le site Internet de la BDC pour mieux comprendre l'organisation, et ce faisant, j'y ai vu des modèles de plan d'entreprise. Je suppose que cette forme de consultation économique est d'un très grand intérêt pour les petites et moyennes entreprises, puisque le site Internet les aiguille vers les ressources appropriées qui existent dans le secteur privé.

Faire affaire avec 24 000 entrepreneurs, cela représente un moyen d'action énorme; la BDC peut faire beaucoup de choses à l'interne et offrir à ces clients beaucoup de services d'aide.

M. Werner Schmidt: La BDC a-t-elle ce genre de capacité et de compétences?

M. Jean-René Halde: Je ne puis évidemment répondre, car je n'y suis pas encore...

M. Werner Schmidt: Mais si vous n'êtes pas déjà doté de ces capacités, allez-vous les développer?

M. Jean-René Halde: Je le souhaite, en effet.

M. Werner Schmidt: Bien. C'est important.

Pour en venir à la troisième question, je suis convaincu que vous ferez de votre mieux pour faire fonctionner l'établissement au mieux de vos capacités et d'une façon aussi équilibrée que possible. Votre curriculum vitae l'indique manifestement. Ce n'est pas un point qui me fait souci. Mes préoccupations véritables sont d'un autre ordre.

La Banque de développement du Canada est une société d'État dont vous connaissez parfaitement l'histoire. Vous habitez le Canada depuis longtemps; nous aussi. Vous savez qu'il y a eu, à tout le moins, des allégations d'ingérence politique dans la gestion de la banque et, notamment, dans l'octroi de certains prêts.

Vous savez donc être efficace. L'une des facettes de votre efficacité consistera-t-elle à laisser le premier ministre vous dire quels prêts il convient d'autoriser?

Le président: Vous frisez vraiment—

M. Werner Schmidt: C'est pour cela que je me suis arrêté.

Le président: Nous vous laisserons donc continuer, Werner.

Monsieur Halde, allez-y.

M. Jean-René Halde: Que répondre à cette question? Que je vais m'efforcer de gérer la banque de façon aussi professionnelle que possible... J'aimerais croire qu'un appel d'un parlementaire serait

toujours le bienvenu, s'il s'agissait d'une recommandation. Ceci dit, si le début est de m'influencer, si cela va plus loin, il existe, je crois, un code de déontologie interne très strict déterminant la façon de traiter ce genre de situation.

En ce qui me concerne, aussi longtemps que je serai président de la banque, le dossier sera renvoyé à un comité de crédit, un point c'est tout.

M. Werner Schmidt: Bien dit.

Merci, monsieur le président.

Le président: Jerry.

L'hon. Jerry Pickard (Chatham-Kent—Essex, Lib.): Merci, monsieur Halde. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir bien voulu être des nôtres ce matin.

Vous qui êtes membre du conseil d'administration d'OMERS, institution financière d'une certaine importance au vu des montants en jeu, etc., vous disposez d'une certaine expertise en matière de capital-risque, de sa répartition, de la façon d'attirer des clients, du type de groupe à qui apporter un soutien, et des rapports tissés au sein de cet organisme, ainsi, j'imagine, que dans d'autres. Comment tireriez-vous parti de cette expérience pour diriger la Banque de développement du Canada?

M. Jean-René Halde: Permettez-moi d'abord d'apporter une petite correction à ce que vous avez dit : je ne suis pas membre du conseil d'administration d'OMERS dans son ensemble, mais seulement d'une filiale qui s'occupe de souscriptions privées, soit environ 3,5 milliards de dollars de capital engagé—ce qui représente toutefois une somme d'argent substantielle.

Outre les placements sur les marchés privés, OMERS Capital Partners s'occupe de capital-risque. L'une des choses que je découvre est la façon dont le capital-risque, bien utilisé, peut véritablement aider des organismes à se développer, grandir et prospérer. C'est un atout majeur.

Curieusement, il y a deux jours à peine, un petit fonds de capital-risque à Toronto—visant sans doute exactement le même groupe que la BDC—me disait combien l'investissement de départ par la BDC et par les enseignants a ouvert la porte et amené toute une autre série d'investisseurs à participer. Si les enseignants et la BDC étaient disposés à investir dans ce capital-risque, les autres se sentaient à l'aise pour investir aussi.

Il peut donc y avoir un effet multiplicateur précieux pour le secteur privé, si on sait en tirer parti.

●(1020)

L'hon. Jerry Pickard: Quand je pense à la BDC et à son mandat—vous nous avez dit avoir consulté le site Internet pour l'étudier de près—, je ne vois vraiment pas pourquoi le gouvernement fédéral se mêlerait de capital-risque s'il s'agissait purement et simplement de faire le même travail que les institutions financières. Je pense que la plupart de mes collègues et des Canadiens seraient d'accord pour affirmer que nous ne sommes pas là pour effectuer des investissements faciles. Nous ne sommes pas là pour dupliquer ce que font les banques. Notre premier devoir est de former.

Sans le soutien que nous apportons, le prêt accordé ne rime à rien. L'approche des banques quand elles octroient des prêts est très différente de celle que devrait adopter la BDC ou Financement agricole. Les raisons financières pour lesquelles nous nous mêlons de ces affaires sont très différentes; nous voulons stimuler, former et faire s'épanouir des qualités qui ont peu de chances de se développer dans l'ordre habituel des affaires. En fait, avec le type de soutien qu'accorde la BDC, le taux de succès devrait être considérablement plus élevé.

Vous êtes-vous penché sur l'élaboration de plans d'affaires et les approches que nous pouvons utiliser afin de permettre à nos entrepreneurs de mieux réussir dans l'établissement de petites et moyennes entreprises, dans l'approche du volet financier et dans la réponse aux besoins des clients? Ce sont là, à mon sens, des services que la BDC devrait fournir si elle veut justifier son existence.

M. Jean-René Halde: Monsieur le président, la question était un peu longue. Laissez-moi tenter d'y répondre, en isolant ce qui me semble en être les points clés.

Étant issu du secteur privé, je suis pleinement conscient de l'importance pour la BDC de ne pas dupliquer ce que le secteur privé fait déjà fort bien. Je pense que nous sommes tous du même avis à ce sujet. Pour moi, la question reste de savoir comment exploiter au mieux les ressources afin de jouer un rôle pleinement complémentaire.

À ce que je comprends, en ce moment, nos prêts représentent environ 3 p. 100 de l'ensemble du marché. La BDC ne constitue donc pas une concurrence majeure pour les autres institutions financières. Avec un peu de chance, ces 3 p. 100 représentent effectivement des prêts complémentaires, dans des domaines où hésiteraient à s'aventurer les autres institutions. Il en va de même pour le capital-risque. Il est bon de participer au tout début, avant le lancement, quand d'autres ne seraient pas nécessairement partants.

Tout tient donc à la façon de procéder. Je n'ai rien à redire à l'esprit du mandat. À mon sens, c'est la façon dont il est appliqué qui importe. N'ayant pas encore été nommé, je ne peux me prononcer sur cet aspect.

Pour revenir à la question posée plus tôt, la consultation joue un rôle clé. Nous avons au Canada une multitude de petits entrepreneurs qui auraient besoin d'aide. Nous avons tous dans nos familles respectives des gens qui voudraient monter une affaire. Il faut simplement être présents sur le terrain pour venir en aide à ces gens de façon à ce qu'ils puissent tirer parti de l'expertise et pour tenter d'épauler leur croissance.

C'est à cela que tient le défi, aux façons de procéder.

L'hon. Jerry Pickard: C'est ce à quoi j'arrivais : Quelles seraient ces façons? Vous avez examiné ce que faisait la BDC. Y a-t-il des choses que vous modifieriez ou des points que vous accentueriez dans l'approche adoptée par la BDC pour le capital-risque, les petites entreprises et la croissance?

M. Jean-René Halde: J'aimerais être en mesure de répondre à votre question, mais je ne m'en sens pas capable pour le moment. J'ai dû me contenter jusqu'ici de lire la documentation. Tout cela est d'ailleurs bien écrit. Après six mois ou un an en fonction, après avoir constaté comment les choses s'effectuent sur le terrain, au quotidien, en contact avec les entrepreneurs, je serai dans une bien meilleure position pour répondre à votre question.

Les domaines dans lesquels intervient la BDC me semblent bien choisis. Reste à savoir si les façons de procéder sont adéquates et si

je m'y prendrais différemment. Pour le moment, il est trop tôt pour que je me prononce, je le regrette.

L'hon. Jerry Pickard: Excellente réponse! Avec l'expérience, on acquiert effectivement une certaine expertise. On n'a pas le même point de vue quand on est candidat à un emploi que quand on est là depuis un an. Votre approche me plaît.

Merci, monsieur le président.

• (1025)

Le président: Merci à vous, Jerry.

Serge, s'il vous plaît.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président.

Monsieur Halde, je vous salue.

En 1978, quand j'ai commencé à travailler à titre d'expert-comptable, mon premier client a dû faire affaire avec la Banque de développement, qui s'appelait alors la Banque fédérale de développement. Je me souviens très bien que, n'eût été la présence de cette dernière, cette entreprise n'existerait plus aujourd'hui. Or, le client que je représentais comportait un risque important, mais la banque avait pris ce risque.

Au cours des années, j'ai encore eu affaire à la Banque de développement. Dernièrement, les représentants d'une entreprise sont venus me voir, à titre député, parce qu'ils n'avaient pas obtenu un prêt. Je n'ai pas essayé de les influencer; en tant que comptable, je ne comprenais pas certains aspects de l'affaire. Si j'avais moi-même été financier, j'aurais peut-être accordé ce prêt. J'ai demandé des explications et on m'en a donné. J'en suis venu à la conclusion qu'il n'y avait pas de risque à prendre. J'ai remarqué que pour la banque, l'aspect prise de risques s'était passablement effrité, qu'elle faisait des prêts un peu moins risqués, donc plus rentables à long terme et, comme vous l'avez peut-être constaté — et j'insiste sur le mot « peut-être » — dans le cadre de vos recherches, qu'elle s'orientait plutôt vers un rôle d'expert-conseil.

Je suis d'accord avec vous pour dire qu'une multitude d'entrepreneurs, au Québec et au Canada, ne demandent qu'à obtenir de l'aide pour doubler soit leur chiffre d'affaires, soit les emplois créés. Si la Banque de développement s'orientait principalement vers cet aspect et, idéalement, de façon accessoire, vers la fonction des prêts, elle pourrait appuyer des entreprises pouvant facilement grandir et se développer. Je ne sais pas si cela pourrait se faire éventuellement. Je ne connais pas exactement la situation actuelle de la banque et je ne sais pas sur quoi elle se concentre. Je l'imagine jouant son rôle d'expert-conseil et, de façon accessoire, accordant à plus ou moins court terme des prêts un peu plus risqués. Je suis persuadé que cela ferait en sorte de développer l'emploi assez rapidement au sein de la petite entreprise. Je ne sais pas si vous avez noté que cet aspect faisait partie du développement de la banque et si vous voudriez vous investir en ce sens.

M. Jean-René Halde: Monsieur le président, je vais tenter de répondre à cette question.

Reprenons les trois aspects couverts par la banque. Le premier, d'après ce que je comprends, consiste à faire des prêts. À cet égard, il est nécessaire de se rappeler que notre rôle est complémentaire et non concurrentiel. Il faut choisir nos interventions de façon à ce qu'elles soient véritablement complémentaires, aller à des endroits où d'autres n'iraient pas et prendre des risques que d'autres ne prendraient peut-être pas, et ce, précisément dans le but d'appuyer nos entrepreneurs.

On m'a dit que 74 p. 100 des prêts étaient accordés à des entreprises de moins de 20 employés. C'est là un fait intéressant qui, je présume, traduit déjà une certaine volonté d'aider les entrepreneurs à faire grandir leurs petites entreprises. Cependant, il faudrait voir comment ce rôle est rempli de façon complémentaire.

Il y a évidemment tout le capital de risque. Encore une fois, on parle d'investissements qui devraient se faire là où d'autres ne voudraient pas s'aventurer, entre autres au cours de la phase de développement, dans certaines industries qui comportent plus de risque en termes d'investissement.

Enfin, il y a tout cet aspect de consultation, qui me paraît important. Nombreux sont les gens qui bénéficient présentement de services de consultation assez abordables. C'est peut-être là un aspect que nous pourrions développer davantage, de sorte que ces services soient encore plus facilement accessibles à tout le monde. Comme je le disais à votre collègue, je n'ai pas encore intégré mes fonctions. Tant que je n'aurai pas vu comment les choses se passent sur le terrain, il me sera un peu difficile de poser un jugement sur la façon d'enligner ou de préciser les orientations de la banque. Je vais néanmoins tenter de faire en sorte que son rôle soit véritablement complémentaire.

• (1030)

M. Serge Cardin: Bien sûr, je vois les choses de l'extérieur et je ne peux pas présumer que la banque ne fait pas ces choses. Cependant, comme dans n'importe quel domaine, bien des gens qui auraient avantage à recevoir de l'aide d'experts-conseils continuent à travailler de façon isolée. Dans certains cas, cela s'explique par un manque de ressources humaines ou financières. Ces gens ne peuvent ou ne veulent pas investir un peu d'argent pour obtenir les conseils dont ils auraient besoin pour permettre à leur entreprise de se développer plus rapidement.

Bien sûr, il serait bon de pouvoir attendre que les gens viennent demander des conseils pour ensuite les appliquer, mais je pense que les gens de la Banque de développement auraient avantage à prendre les devants et informer les entrepreneurs des possibilités de développement qui sont à leur portée. La banque a peut-être des limites en termes de croissances ou d'investissements, mais je crois qu'une multitude de petites entreprises mériteraient vraiment d'être appuyées par les gens de la banque, quitte à ce que ceux-ci viennent frapper à leur porte, comme cela se faisait au début de ma carrière. Ces gens étaient souvent sur la route et faisaient beaucoup de représentations. Selon moi, un grand nombre de personnes en ont bénéficié et bien des gens pourraient encore le faire.

M. Jean-René Halde: Monsieur le président, nous allons nous assurer de faire connaître le mieux possible les avantages offerts par la banque.

[Traduction]

Le président: Merci, Serge.

S'il n'y a pas d'autres questions, je me permettrai d'en poser quelques-unes, avec votre permission, chers collègues.

Je voudrais d'abord parler de la position des parlementaires. Nos électeurs nous posent des myriades de questions. De temps en temps, je l'ai constaté moi-même et nous l'avons sans doute tous constaté, des électeurs qui ont peut-être tenté d'obtenir un prêt de la BDC sans succès s'adressent à nous. Faute de mieux, c'est vers nous qu'ils se tournent. Dans d'autres cas, ils ont obtenu un prêt qui fait peut-être l'objet d'un recouvrement.

Je vais expliquer la façon dont j'envisage la question, sans savoir si mes collègues ici partagent mon point de vue. Selon moi, nous sommes une espèce d'ombudsman. Soit dit en passant, la BDC a un ombudsman, dont je parlerai plus tard. Je comprends bien que vous n'avez pas encore l'expérience de l'établissement; mais je voudrais parler simplement du concept d'un ombudsman.

Certains électeurs nous considèrent comme un ombudsman. Quand on m'appelle, je dis que j'appellerai le bureau—dans mon cas, généralement celui de Sudbury, du Sault ou de Thunder Bay, de bons bureaux dans les trois cas—, mais la seule chose que je puisse faire pour vous c'est de m'assurer que le processus approprié est respecté, que vous êtes traité de façon équitable et que la banque a bien reçu toutes les données que vous lui avez transmises. Parfois, je dis même à mes électeurs que je demanderai au bureau d'examiner la question, en précisant que je ne peux pas dire à la banque quoi faire et que c'est elle qui prend la décision.

Est-ce là une position qui vous semble relever des attributions d'un parlementaire, monsieur Halde? Nous partons du principe que la banque gère des fonds publics et que nous sommes des fonctionnaires, même si nous sommes élus. Vu notre rôle, vous semble-t-il acceptable que nous défendions des droits, que nous demandions à ce que les dossiers soient examinés, sans jamais insister pour que quelque chose se fasse ni l'exiger? Est-ce une approche qui vous semble appropriée?

Si mes collègues ici sont d'un avis différent, je les invite à l'exprimer, afin qu'on débâte ouvertement de la question.

M. Jean-René Halde: Vu les événements du passé, c'est manifestement une question essentielle. À ce que je comprends, il existe un code de déontologie des plus stricts quant à la façon dont ces appels sont traités.

Ceci dit, toute recommandation est toujours la bienvenue, ainsi que vos appels sollicitant des renseignements ou des éclaircissements. C'est une façon de veiller à ce que l'on s'occupe bien du dossier de vos électeurs. Autant que je puisse en juger, ce sont des pratiques tout à fait acceptées. Mais quand il s'agit de prendre une décision d'investissement, d'octroi de crédit, il faut que la banque soit absolument libre de dire oui ou non, selon ses propres impératifs en matière de finances ou de capital-risque.

Il existe au sein de la banque des experts dans ce domaine; ce sont eux qui, au bout du compte, devraient prendre la décision appropriée au vu des intérêts de la banque. Je pense donc qu'il peut s'établir de bons rapports entre vous et la banque, aussi longtemps que la ligne de démarcation est clairement tracée.

•(1035)

Le président: Dans la même veine, si vous le permettez, je voudrais mentionner que, il y a six mois, j'ai eu l'occasion de saisir l'ombudsman de la banque d'une affaire qui concernait un de mes électeurs. Pourquoi avoir recours à l'ombudsman? Pas parce que je doutais de la banque ou de l'électeur, mais plutôt parce que je n'étais pas en mesure d'examiner les choses. Nous disposons rarement de toute l'information voulue, une bonne part des données étant confidentielles. Même quand un électeur nous autorise à nous informer, les considérations de la banque nous restent inconnues. Ainsi, j'ai donc demandé à l'ombudsman de la BDC de se pencher sur la question de l'électeur, processus que j'ai trouvé tout à fait satisfaisant.

Nous avons ainsi un moyen d'action supplémentaire, sans nous aventurer à l'aveuglette. Rendue à un certain point, la banque pourrait très bien nous inviter à investir nos propres fonds, en tant que parlementaires, si nous sommes tellement convaincus de l'importance du prêt. Autrement dit, il convient de ne pas s'engager trop avant.

Je sais que vous n'êtes pas encore à la tête de la banque, mais peut-être pourriez-vous nous faire part de votre opinion sur la fonction d'ombudsman.

M. Jean-René Halde: Je ne sais de l'ombudsman que ce que j'en ai lu. Toutefois, intellectuellement parlant, la présence d'un ombudsman s'intègre parfaitement avec ce que l'on définirait aujourd'hui comme une bonne gouvernance de société.

Le président: En matière de partenariat, je sais qu'il existe des SADC, les sociétés d'aide au développement des collectivités. Elles jouent le même rôle que la BDC, mais au niveau local, avec un ou deux millions de dollars chacune leur permettant d'effectuer, essentiellement, du microcrédit. Je crois que, dans bien des cas, les banques du secteur privé, la BDC et ces sociétés locales s'allient pour apporter à un projet des fonds et se répartir ainsi le risque.

Ce type de partenariat correspond-il à votre acception du rôle de la BDC?

M. Jean-René Halde: Tout à fait. Notre mandat est clairement défini : essayer de profiter au plus de Canadiens possible. Ceci dit, vu que la banque dispose seulement de 80 ou 85 succursales dans le

pays, elle a assurément besoin de ce type de partenariat pour étendre son influence dans des zones dont elle serait autrement absente.

Ce sont donc des partenariats que j'envisage d'un bon oeil et que j'espère stimuler et porter plus loin, si possible.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je laisse la parole à Werner.

M. Werner Schmidt: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier de votre grande franchise, ce matin. Je crois que vos compétences ont bien été illustrées.

Nous avons même constaté une certaine humilité, ce qui est plutôt rafraîchissant, chez un banquier.

Le président: Vous savez ce qu'on dit des banquiers à la retraite : ce n'est pas qu'ils vieillissent, c'est qu'il perdent tout intérêt.

Des voix: Oh, oh!

M. Werner Schmidt: Je suis ravi que vous n'avez pas eu réponse à tout, monsieur Halde. Vous avez toutefois prouvé votre compétence et j'estime qu'il est bon de vous donner l'occasion de faire vos preuves.

Je suis heureux, monsieur le président, de proposer que le président fasse rapport à la Chambre que ce comité a étudié les qualités et les compétences de Jean-René Halde comme président de la Banque de développement du Canada et le trouve compétent d'exécuter les fonctions du poste auquel il a été proposé.

Le président: Y a-t-il une discussion de la motion?

(La motion est adoptée)

Le président: Bien joué. Félicitations, monsieur Halde, et bonne chance. Nous nous réjouissons à la perspective de vous entendre un jour lors de l'examen du budget des dépenses ou de quelque chose de cet ordre.

Sur ce, chers collègues, je vous rappelle que, dans 16 minutes, nous retrouvons une délégation de parlementaires suédois dans la salle 200 de l'édifice de l'Ouest. Je vous invite à vous joindre à moi et à la délégation, pour une rencontre d'une heure.

Merci de votre coopération. La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.