



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 006 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 29 mai 2006

Président

M. Brian Pallister

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

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

Comité permanent des finances

Le lundi 29 mai 2006

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Brian Pallister (Portage—Lisgar, PCC)): Mesdames et messieurs bienvenue, et bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui.

Collègues du comité, j'espère que vous avez apprécié la semaine passée dans votre circonscription. Nous allons poursuivre nos discussions du crédit 10, renvoyé au comité le mardi 25 avril 2006. Nous avons plusieurs témoins aujourd'hui, regroupés en deux panels. Après les avoir entendus, nous nous occuperons de certaines affaires du comité.

Je voudrais souhaiter la bienvenue à nos témoins. À cause du peu de temps dont nous disposons, nous allons vous demander de présenter très brièvement votre point de vue. Cela laissera aux membres du comité autant de temps que possible pour vous poser des questions. Je crois que nous allons commencer avec M. Charles de AIG United Guaranty Canada.

Monsieur Charles, je vous invite à faire votre exposé en une ou deux minutes. Allez-y.

Merci, monsieur.

M. Andy Charles (président-directeur général, « AIG United Guaranty Canada »): Merci, monsieur le président et honorables membres du comité.

Je m'appelle Andy Charles et je suis le président directeur général de AIG United Guaranty Canada, une division de AIG, un des plus importants assureurs au monde. AIG fait affaire dans plus de 130 pays et nous sommes présents au Canada depuis le début des années 1960. Nous employons présentement plus de 850 Canadiens et Canadiennes.

Monsieur le président, nous croyons qu'une augmentation de la compétition dans le secteur de l'assurance hypothécaire va bénéficier aux consommateurs, aux institutions financières et à l'économie canadienne en général. En même temps, le système d'assurance appuyé par le gouvernement sera plus sûr, puisque le risque sera réparti entre un plus grand nombre de participants.

Laissez-moi souligner quelques faits. Premièrement, AIG s'est fermement engagée à offrir des produits et services d'assurance au marché canadien en entier, urbain et rural. Nous avons l'intention d'offrir des produits d'assurance novateurs dans tous les segments du marché.

Deuxièmement, nous subissons présentement un processus d'examen rigoureux. Le BSIF veut s'assurer que nous avons la capitalisation adéquate pour servir le marché dans toutes les phases du cycle économique. Leurs exigences quant à la capitalisation initiale sont rigoureuses et nous les satisferons. Nous sommes appuyés par notre maison-mère, une société possédant 800 milliards de dollars en avoir, classée par le magazine *Forbes* comme étant la quatrième plus importante société au monde.

Troisièmement, entretenir la compétition avec des assureurs bien capitalisés qui créent un choix plus varié renforcera notre marché. Plus de 50 milliards de nouvelles hypothèques assurées sont émises chaque année et le total des hypothèques en cours totalisent plus de 615 milliards de dollars.

Quatrièmement, telle qu'indiquée clairement par le budget 2006, l'augmentation des provisions à 200 milliards de dollars est due à l'expansion du marché hypothécaire et non à l'entrée d'un autre compétiteur sur le marché. L'ajout d'un compétiteur bien capitalisé diversifiera le risque des contribuables.

Enfin, l'augmentation de la compétition sera bénéfique pour les consommateurs. L'entrée sur le marché de la compagnie d'assurance hypothécaire privée qui existe déjà a généré de nouveaux produits et un meilleur service pour les Canadiens et les Canadiennes. Nous demandons qu'on nous offre la même occasion.

Monsieur le président, je voudrais terminer avec une citation datant de quelques années: « Nous nous réjouissons de l'intention du gouvernement de promouvoir la concurrence dans le domaine des assurances hypothécaires en instaurant des règles du jeu équitables. Les consommateurs, les prêteurs et les contribuables profitent nettement d'une saine concurrence. »

L'orateur était alors Peter Vukanovich, le président de Genworth Financial Canada. Nous applaudissons ses réflexions et croyons que ce qui était vrai à ce moment-là l'est encore aujourd'hui.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci à vous, monsieur Charles.

M. Murphy, de l'Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires, vous avez maintenant la parole.

M. Jim Murphy (directeur principal, Relations gouvernementales et communications, Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs. Je m'appelle Jim Murphy. Je suis directeur principal de l'Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires ou ICCPH, association comptant 8 700 membres au Canada.

L'Institut représente tous les aspects du secteur hypothécaire, y compris les prêteurs, les assureurs de prêts hypothécaires, les courtiers en hypothèques et les agents hypothécaires. Nous avons des membres partout au pays, dans les dix provinces et dans deux des territoires.

Vous savez que le marché canadien de l'immobilier est particulièrement prospère depuis quelques années. Notre secteur joue un rôle clé pour aider les Canadiens et les Canadiennes à réaliser leur rêve de devenir propriétaires.

Deux études que nous avons entreprises, l'une à l'automne dernier, sur l'état du marché de l'hypothèque résidentielle au Canada, et l'autre plus récemment, ce printemps, sur les choix s'offrant aux consommateurs en matière d'hypothèques, chiffrent à plus de 615 milliards de dollars l'ensemble des prêts hypothécaires consentis au Canada, total qui augmente de 10 p. 100 chaque année. Nous avons inclu des exemplaires du résultat de ces recherches dans les troupes que vous avez sous les yeux.

L'assurance prêt hypothécaire est un élément clé du réseau financier qui aide les Canadiens et les Canadiennes à être propriétaires. C'est un système en place au Canada qui fonctionne bien. Avec l'augmentation du prix des logements, la proportion de Canadiens en mesure d'effectuer une mise de fond initiale de 25 p. 100, voire moins, diminue. Cela est vrai également des institutions de dépôt reconnues par la Loi sur les banques. Notre secteur et l'assurance prêt hypothécaire donne aux Canadiens et aux Canadiennes les moyens de devenir propriétaires.

L'Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires est en faveur d'une concurrence dans le marché de l'assurance prêt hypothécaire. Nous estimons, toutefois, que le comité et le gouvernement devraient mesurer pleinement les problèmes liés à la concurrence, afin que l'intégrité financière d'ensemble du système soit maintenue.

Il y a trois problèmes que je voudrais souligner.

Tout d'abord, il faut que les assureurs hypothécaires du pays soient sur un plan d'égalité. Deuxièmement, il faut assurer la viabilité financière du secteur, notamment quand le marché est à la baisse — or on remarque un ralentissement dans une ou deux provinces. Enfin, il faut assurer avant tout la protection des emprunteurs et des propriétaires de logement.

Merci.

• (1535)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Murphy.

Nous allons à présent entendre M. Vukanovich, de Genworth Financial Canada.

M. Peter Vukanovich (président-directeur général, Genworth Financial Canada): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Peter Vukanovich. Je suis président-directeur général de Genworth Financial Canada.

[Français]

Je veux remercier le comité de m'avoir invité aujourd'hui.

[Traduction]

Vu que je dispose seulement d'une minute ou deux, je vais essayer de passer rapidement en revue ce que je tiens à dire.

Les changements suggérés à l'industrie de l'assurance prêt hypothécaire peuvent sembler techniques au comité, mais sont d'importance. Dans leur ensemble, ils se traduisent par l'ouverture du marché de l'assurance prêt hypothécaire à de nouveaux venus, une première pour notre pays depuis 1995. Pour le secteur, ils représentent en fait des changements de politique majeurs, avec des conséquences profondes sur le marché immobilier canadien, notre secteur des services financiers et, surtout, près d'un demi-million de familles auxquelles l'assurance prêt hypothécaire vient en aide chaque année. Pourtant, je n'ai vu pratiquement aucune étude ou analyse des conséquences pratiques de ces changements radicaux.

Les changements précipiteront l'arrivée sur le marché d'au moins trois nouveaux venus, alors que ce marché était particulièrement bien desservi par deux entités, depuis plus de 40 ans. Pour pouvoir entrer

en concurrence, toutes les entités bénéficieront d'une garantie financière du gouvernement. La question est donc beaucoup plus complexe que l'entrée sur le marché de compagnies d'assurance multirisques. C'est pourquoi nous estimons que la meilleure des choses à faire, pour le comité, est de freiner l'application de ces changements et de les étudier d'abord; de prendre le temps voulu pour comprendre précisément comment ils se traduiraient pour les familles voulant acquérir une maison et pour le gouvernement.

Il y a un élément essentiel que je tiens à souligner aujourd'hui: que, si des acheteurs payent pour l'assurance hypothécaire, ce ne sont pas eux qui choisissent l'assureur. Vous m'avez bien entendu: c'est le prêteur, pas l'acheteur, qui contrôle la décision en matière d'assurance prêt hypothécaire. Il faut garder cette distinction à l'esprit quand on élabore une politique, parce qu'elle nécessite que soit mis en place un ensemble de protection pour les acheteurs. Je voudrais me hâter de dire que Genworth Financial appuie le désir du gouvernement et souhaite voir plus de concurrence dans notre secteur. Nous sommes en faveur d'une concurrence accrue, aussi longtemps qu'elle se traduit par un plus grand éventail de choix et d'avantages pour les acheteurs et aussi longtemps que les sociétés peuvent affronter les hauts et les bas traditionnels du marché immobilier.

Il faut à cette concurrence accrue, en outre, deux autres conditions: le type de protection pour les acheteurs que je viens de mentionner et la garantie pour les nouveaux venus et les sociétés déjà en place d'entrée en concurrence sur un pied d'égalité. Hélas, les changements de politique sur lesquels se penche le comité n'assurent aucune de ces deux conditions. En fait, ils détérioreraient le cadre qui existe actuellement. Sans règle appropriée pour la conduite sur des marchés, les objectifs du gouvernement seraient minés et on porterait atteinte aux politiques publiques existantes, ainsi qu'aux avantages de l'assurance prêt hypothécaire.

C'est pourquoi il faut approfondir la question avant de mettre les changements en oeuvre. Tout en tenant compte des recommandations déjà faites, nous exhortons les membres du comité à demander trois garanties supplémentaires. La première garantie serait l'interdiction d'ententes financières entre les assureurs et les prêteurs, du type de celle conclue aux États-Unis. L'exemple de ce qui se fait ailleurs montre clairement que, sans une interdiction de ce type, les acheteurs ne bénéficieront pas d'une concurrence accrue, bien au contraire. Comme l'indique l'agence de notation Moody, à propos du secteur de l'assurance prêt immobilier aux États-Unis, c'est un secteur où il est difficile de se distinguer de la concurrence, ou la concurrence sur le prix est limitée et où les intérêts du prêteur concordent généralement avec ceux des sociétés d'assurance prêt hypothécaire. Avec des ententes de ce type, le montant d'argent, le pourcentage allant aux prêteurs, devient l'élément clé de l'assurance prêt hypothécaire. Bien entendu, tout ceci est légal, mais nous doutons que cela réponde aux attentes du comité ou du gouvernement.

Selon nous, la deuxième garantie à exiger par le comité est la suivante: une protection claire contre l'antisélection ou le picorage qui se pratique parfois dans le secteur de l'assurance. Pour simplifier, disons que si on laisse les nouveaux venus sur le marché faire fi du plus gros du marché et s'intéresser seulement à ces secteurs les plus lucratifs, tous les acheteurs et les prêteurs devront payer plus cher. Afin de prêter plus rigueur à cette analyse, nous avons retenu les services d'un expert-conseil et économiste de renommé international, afin d'effectuer le type d'étude indépendante qui est selon nous requise. Nous n'avons pas encore ses conclusions, mais il se ferait un plaisir de mener l'étude à bien dans les deux semaines qui viennent et de vous la soumettre.

Enfin, nous pensons que le comité devrait veiller à ce que tous les participants soient sur un pied d'égalité. Comme vous le savez, la garantie du gouvernement dont bénéficie le secteur de l'assurance prêt hypothécaire s'applique différemment entre nous et le prestataire gouvernemental. Cela crée un avantage de prix systématique de quelque centaines de dollars par prêt, soit, dans un marché hypothécaire hautement concurrentiel, un méchant coup de pouce à la balance. Avec un tel avantage de prix, il est difficile de se placer comme concurrent grâce à des produits et des services variés.

En conclusion, je voudrais réitérer l'appui de Genworth pour une concurrence accrue. Nous sommes en faveur de cette concurrence. Sans les garanties supplémentaires dont je viens de vous parler, toutefois, je dois dire que la répercussion des changements envisagés sur les acheteurs me préoccupe.

Le marché canadien de l'immobilier fait l'envie du monde entier et il n'y aucune raison pour que cela cesse, à condition que nous ne commettions pas une erreur ou une série d'erreurs dont nous nous mordrons les doigts plus tard.

• (1540)

[Français]

Je vous remercie de votre attention. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Vukanovich.

Nous entendrons maintenant M. Tonnesen, PDG de Triad Guaranty Insurance Corporation.

M. Mark Tonnesen (président- directeur général, Triad Guaranty Insurance Corporation): Bonjour.

Je m'appelle Mark Tonnesen et je suis le PDG de Triad Guaranty Insurance Corporation. Avant de me joindre à Triad, j'étais vice-président de RBC Insurance, à Toronto.

Triad est une compagnie d'assurance hypothèque privée dont le siège social se trouve aux États-Unis. Une demande pour entrer dans le marché canadien de l'assurance est devant le BSIF. Triad a été fondée en 1987 sur les principes d'une solide gestion des risques, de l'innovation dans les produits et d'un service supérieur à la clientèle. Nos produits sont avant tout offerts sur des marchés où le logement abordable est une priorité, et nos clients types sont les acheteurs d'une première propriété dont le coût moyen est d'environ 150 000 \$.

Nous approuvons l'intention de votre gouvernement d'ouvrir ce marché à un plus grand nombre de fournisseurs. Cette décision bénéficiera à la fois aux contribuables et aux consommateurs. Premièrement, le fait d'ajouter des participants sur le marché réduira les risques pour les contribuables et améliorera la stabilité du marché immobilier en répartissant les risques parmi plusieurs fournisseurs, réduisant ainsi les risques assumés par le fournisseur public. Cela

favorisera ainsi l'injection de capitaux supplémentaires diversifiés dans le marché. De plus, s'il n'existe qu'un seul assureur privé, il pourrait se retirer du marché, mettant tout le secteur immobilier canadien en difficulté.

Deuxièmement, les consommateurs bénéficieront aussi de la concurrence qui entraînera l'amélioration des services, la baisse des coûts et l'innovation dans les produits. Tous ces facteurs rendront l'achat d'une maison plus abordable. Les monopoles, et même les duopoles, n'offrent pas les mêmes incitatifs quant au service à la clientèle, à l'innovation des produits et à la réduction des prix. Pourquoi le feraient-ils puisqu'ils bénéficient d'un marché captif?

Le Canada s'est doté des normes réglementaires les plus élevées au monde; c'est pourquoi un marché ouvert à la concurrence sera également un marché sûr. Le BSIF effectue des examens très rigoureux pour s'assurer de la viabilité des fournisseurs d'assurance hypothèque; de plus, chaque province réglemente les pratiques du marché de l'assurance. De nombreux règlements interdisent expressément le genre d'activités qui préoccupent certains délégués et concurrents.

Il est essentiel que le gouvernement assure la sécurité du marché. Il est également important que les consommateurs aient le choix, et ce choix ne devrait pas simplement être entre le gouvernement ou un monopole privé. C'est trop risqué pour le gouvernement et pas assez avantageux pour le consommateur.

Je serais heureux de répondre à vos questions pour donner plus de précision, monsieur le président.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Tonnesen.

Nous entendrons maintenant M. Roy, du Mouvement des caisses Desjardins.

[Français]

M. Noël Roy (chef de produit, financement hypothécaire, Direction du développement de l'offre, Fédération des caisses Desjardins): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Noël Roy et j'occupe le poste de chef de produit, financement hypothécaire, à la Direction du développement de l'offre à la Fédération des caisses Desjardins. J'aimerais remercier les membres du Comité permanent des finances de nous avoir invités à comparaître cet après-midi afin de discuter de la question de l'assurance hypothécaire.

Première institution financière au Québec avec ses quelque 5,5 millions de membres propriétaires, particuliers et entreprises, Desjardins est également le plus important groupe financier coopératif au Canada. Ailleurs au pays, Desjardins est associé aux caisses populaires de l'Ontario, du Manitoba et de l'Acadie ainsi qu'à Desjardins Credit Union en Ontario. Avec une part de marché de près de 40 p. 100, Desjardins est de loin le chef de file du marché du prêt hypothécaire au Québec. Ainsi, environ 600 000 prêts hypothécaires ont été octroyés dans toutes les régions du Québec. Près de 30 p. 100 de nos prêts hypothécaires sont protégés par une assurance hypothécaire, principalement avec la SCHL et à un degré moindre avec la compagnie Genworth Financial Canada. Nous jouissons d'excellentes relations d'affaire avec ces deux entités.

Tel que mentionné dans le plan budgétaire de 2006, le programme du gouvernement fournissant une garantie de l'État aux sociétés qui assurent les prêts hypothécaires a contribué à la compétitivité du marché de l'assurance hypothécaire et a aidé à rendre le logement plus abordable pour les Canadiens et les Canadiennes.

Nous appuyons l'initiative du gouvernement de favoriser la concurrence au sein du marché de l'assurance hypothécaire. Une plus grande concurrence favoriserait l'accès au logement à des coûts plus compétitifs. Nous croyons donc que l'extension du programme de garantie à de nouveaux intervenants permettra à un plus grand nombre de Canadiens et de Canadiennes de devenir propriétaires de leur résidence.

Cependant, nous croyons qu'une saine compétition au sein du marché de l'assurance hypothécaire ne peut se concrétiser qu'aux conditions suivantes. Premièrement, tous les intervenants du secteur privé offrant de l'assurance hypothécaire doivent être assujettis aux mêmes règles et conditions et n'intervenir que dans ce marché. Il ne peut y avoir une réelle compétition que si tous les joueurs sont sur le même pied. Deuxièmement, il est primordial de s'assurer que les sociétés participant au programme ne puissent pas appliquer des normes d'antisélection à leur programme d'assurance hypothécaire. Une telle approche désavantagerait les régions hors des grands centres, tout particulièrement les résidents des régions rurales.

En conclusion, nous réitérons notre appui à une plus grande ouverture du marché de l'assurance hypothécaire. Encore une fois, merci de nous avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

● (1545)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur.

C'est M. McCallum qui lancera le débat. Vous avez sept minutes, monsieur.

M. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.): Merci, monsieur le président. Je ne prendrai probablement pas tout ce temps.

Je suis d'emblée favorable à la direction dans laquelle le gouvernement veut s'engager, parce que c'est également ce que notre gouvernement voulait faire. J'ai appris tout récemment que nous avons envisagé les mêmes modalités et les mêmes orientations de fond. Mais de façon plus fondamentale, je souscris plutôt à la théorie d'Adam Smith selon laquelle un accroissement de la concurrence est préférable et qu'un duopole n'est sans doute pas la situation optimale.

J'ai deux questions. La première s'adresse soit à M. Charles, soit à M. Tonnesen, ou encore à M. Roy.

Comme j'ai au départ un fort parti pris en faveur de la proposition du gouvernement, je pense que le fardeau de la preuve incombe aux adversaires de cette idée. Dans le mémoire du Mouvement Desjardins, on formule des conditions, dont la seconde est que les hypothèques ne doivent pas faire l'objet d'une antisélection qui défavoriserait les propriétaires de maison vivant à l'extérieur des villes, et plus particulièrement les résidents de zones rurales. Je demanderais donc à ceux qui souhaitent se lancer sur ce marché d'expliquer si ce processus d'antisélection se concrétisera et si ce nouveau marché concurrentiel et ouvert à plusieurs compagnies comporte des risques pour les habitants de régions rurales.

J'ai aussi une question pour M. Vukanovich. Sans vouloir porter d'accusation — j'insiste sur ce point — je crois que c'est M. Turner qui a insisté pour que nous abordions ce sujet. Ensuite, j'ai lu sur le

site Internet de M. Turner, dans ses commentaires du 19 mars, que son ami Peter Vukanovich lui avait rendu visite quelques jours auparavant à son bureau de circonscription. Et comme c'est M. Turner qui est l'instigateur de notre étude de cette question, j'aimerais lui demander quelle est la nature des relations qu'il entretient avec lui, strictement pour que les choses soient claires et sans porter d'accusations quelle qu'elles soient.

Voilà mes deux questions, monsieur le président.

Le président: Monsieur Charles, voulez-vous répondre?

M. Andy Charles: Monsieur McCallum, nous nous engageons à offrir nos services partout au pays, sur les marchés ruraux et urbains. Étant le troisième fournisseur d'assurance hypothèque à se lancer sur un marché où deux sociétés concurrentes sont très bien établies — la SCHL détenant environ 70 p. 100 du marché et Genworth, environ 30 p. 100 — il est évident que nous devons proposer des produits valables sur tous les marchés. En tant que gens d'affaires, nous savons que nous devons proposer des produits innovateurs pour livrer une concurrence énergique à deux concurrents bien établis.

Pour vous donner une réponse plus précise, nous offrons nos produits sur tous les marchés du Canada, sans exception.

● (1550)

Le président: Merci.

Monsieur Tonnesen veut également répondre à cette première question.

M. Mark Tonnesen: Je tiens à dire sans équivoque que nous avons l'intention d'offrir nos services dans toutes les localités du Canada et de travailler avec les banques pour le faire.

Merci.

Le président: M. Vukanovich, voulez-vous répondre à la première ou à la deuxième question?

M. Peter Vukanovich: Je vais répondre à la deuxième question de M. McCallum, qui porte sur mes relations avec M. Turner. Nous nous connaissons depuis quelques années et c'est tout. Quand j'ai appris que Garth avait été élu dans la circonscription voisine de celle où se trouve notre bureau, nous sommes allés le saluer tout simplement. En fait, nous ne savions pas si notre bureau se trouvait dans la circonscription de Garth ou plus au nord. Par la suite, il a mentionné notre visite sur son blogue et j'ai été flatté de voir qu'il me considérait comme un ami.

Le président: On pourra revenir sur ce sujet à l'occasion d'autres questions.

Avez-vous terminé, monsieur McCallum?

L'hon. John McCallum: Oui.

Le président: Merci.

Monsieur Loubier, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Yvan Loubier (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Merci, monsieur le président.

En écoutant parler M. Vukanovich, j'avais l'impression d'entendre les dirigeants de Bell Canada il y a quelques années, lorsqu'ils ont comparu devant le CRTC au sujet d'un projet de décloisonnement et d'un projet de déréglementation des interurbains. Bell Canada disait que cela causerait sa perte, qu'il ne fallait pas le permettre et que la concurrence en matière de téléphonie n'était pas une bonne chose. J'ai eu l'impression d'entendre exactement les mêmes propos en écoutant M. Vukanovich.

Je me demande pourquoi une compagnie comme Genworth et la SCHL seraient les deux seuls joueurs. Pourquoi ne faudrait-il pas faire entrer d'autres joueurs? Pourquoi posez-vous des questions primaires sur la nécessité d'avoir des règles qui s'appliquent à tous? Je ne crois pas que le projet de loi fasse en sorte que de nouveaux concurrents seraient traités différemment de Genworth, ou que Genworth serait traitée différemment des nouveaux concurrents. Il me semble que la concurrence est une bonne chose pour les consommateurs.

Monsieur Roy, comment peut-on éviter, au moyen de la réglementation, l'antisélection dont vous avez fait mention? Il me semble que c'est une question qui se règle très facilement. L'analyse est facile à faire. La concurrence est toujours une bonne chose sur le marché. Il est certain que les compagnies qui ont eu des privilèges durant plusieurs années — en marché de duopole ou en marché de monopole, ce qui est encore plus préoccupant — peuvent vouloir mettre des bâtons dans les roues à un processus législatif comme celui-là. On ne peut être à la fois pour et contre la concurrence, monsieur Vukanovich.

[Traduction]

M. Peter Vukanovich: Permettez-moi de répondre à cette question.

Nous sommes tout à fait pour la concurrence, comme je l'ai dit dans ma déclaration d'ouverture. Normalement, et c'est un principe économique d'application générale, une plus grande concurrence devrait profiter aux acheteurs de maison.

En l'occurrence, cependant, rien dans la réglementation n'assure qu'il n'y aura pas d'antisélection et que la concurrence profitera aux acheteurs de maison.

Nous croyons qu'il faut regarder ce qui se passe sur d'autres marchés lorsqu'un intermédiaire financier intervient dans le processus. La situation est différente de celle où la relation avec le consommateur est directe, parce qu'après tout le gouvernement veut procurer certains avantages aux acheteurs de maison et aux consommateurs.

Encore une fois, la difficulté tient au fait qu'on n'a pas établi de cadre réglementaire. Il n'y a rien à notre avis qui garantisse que les retombées soient positives. Néanmoins, nous sommes tout à fait pour la concurrence.

[Français]

M. Yvan Loubier: Mais que faudrait-il faire pour éviter, par exemple, l'antisélection? C'est ce qui me préoccupe le plus. Pour le reste, j'imagine mal un système où vous seriez traités différemment de vos concurrents. Nous vivons dans un pays où la réglementation, surtout en ce qui a trait aux marchés financiers, est une chose fondamentale. Quelles sont vos craintes à cet égard?

• (1555)

[Traduction]

M. Peter Vukanovich: Nous ne savons pas très bien qui a la responsabilité de surveiller la conduite des acteurs sur le marché et

de faire respecter les règlements dans ce domaine. Par exemple, si nous voulions porter plainte contre une pratique que nous venons de qualifier d'antisélection, il faudrait qu'il y ait des règles qui garantissent que cette pratique est interdite.

Par ailleurs, si quelqu'un enfreint les règles, que fera-t-on? Ce n'est pas clair à notre avis.

[Français]

M. Yvan Loubier: De quelle façon pourrait-on éviter l'antisélection? C'est la question fondamentale. Est-ce que les autres intervenants ont des suggestions?

M. Noël Roy: Je peux donner l'exemple de Desjardins. Nous sommes présents dans toutes les régions du Québec, y compris dans les régions rurales. La SCHL assurait tous nos prêts. En 2000, lorsque nous avons conclu une entente avec Genworth, nous avons exigé qu'elle assure les prêts dans toutes les régions du Québec, et nous avons veillé à ce qu'elle respecte cette condition. Le prêteur peut avoir le contrôle et vous pourriez inclure une disposition dans le projet de loi à cet effet. Si Genworth avait fait de l'antisélection, nous aurions cessé de faire affaire avec elle. C'était l'une de nos conditions, et elle l'a respectée jusqu'à présent.

M. Yvan Loubier: D'après vous, si on inscrivait une telle exigence dans la loi, cela lui donnerait-il une plus grande force?

M. Noël Roy: Cela donnerait une plus grande force à la loi.

M. Yvan Loubier: D'accord. Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Turner, vous avez sept minutes.

L'hon. Garth Turner (Halton, PCC): Merci.

Soyez les bienvenus.

J'aimerais dire tout de go que je suis ravi d'entendre que John McCallum lit mon blogue. C'est sans aucun doute un énorme progrès.

À ce sujet, en ce qui concerne nos relations, Andy, depuis quand nous connaissons-nous?

M. Andy Charles: Sept ou huit ans.

L'hon. Garth Turner: Sept ou huit ans. C'est une relation d'affaires. Nous avons fait affaire souvent par le passé.

M. Andy Charles: Oui, monsieur.

• (1600)

L'hon. Garth Turner: J'aimerais dire clairement que je connais au moins deux des témoins très bien. Et Jim, nous avons eu également quelques échanges, même si ce n'était pas sur le plan professionnel.

Quant aux raisons pour lesquelles nous sommes ici aujourd'hui... M. McCallum a laissé entendre que c'était peut-être à cause de mes rapports avec certains des témoins. Permettez-moi de faire une mise au point. Si nous sommes ici aujourd'hui, cela s'explique par l'état du marché immobilier au Canada et par le fait que les prix dans le secteur de l'immeuble ont atteint des sommets inégalés. On sait que 50 p. 100 des gens qui souscrivent une hypothèque au Canada doivent prendre une hypothèque à coefficient élevé; ils sont donc obligés de souscrire une assurance hypothèque. C'est probablement le cas de 90 p. 100 des gens de ma circonscription qui achètent une nouvelle maison par les temps qui courent. Ils ont sans doute besoin d'une assurance hypothèque. Comme le gouvernement du Canada impose à tous ces gens qui prennent des hypothèques à coefficient élevé l'obligation légale de souscrire une assurance hypothèque, il s'agit d'une question importante.

Voilà pourquoi je suis ici et c'est ce que j'ai fait valoir aux membres du comité, qui l'ont compris immédiatement.

Si vous êtes ici, c'est à cause de ces enjeux. Des enjeux qui touchent les consommateurs. C'est de ces enjeux que je veux parler, des moyens de protéger les intérêts des consommateurs, et non de questions partisans ou de la position du gouvernement sur ce dossier.

M. Charles et M. Vukanovich ont manifestement des avis différents à ce sujet. Quant à vous, monsieur Murphy, vous semblez avoir une position mitoyenne.

Je vais vous poser quelques questions précises, monsieur Charles, et je poserai d'autres questions à M. Vukanovich.

Monsieur Charles, parlons des deux réserves soulevées par M. Vukanovich. Premièrement, si l'on favorise plus de concurrence dans le secteur, risque-t-on de recourir ici aux mêmes incitatifs qu'aux États-Unis? Autrement dit, est-ce que l'institution financière recevra des primes ou des ristournes quelconques si elle vous envoie des clients qui ont besoin d'une assurance?

Deuxièmement, qu'est-ce qui vous empêcherait d'offrir vos services uniquement aux personnes à revenu élevé dans ma circonscription, plutôt que de les offrir aux personnes moins riches ou aux collectivités plus démunies? Pourriez-vous répondre tout d'abord à cette question?

M. Andy Charles: Monsieur Turner, permettez-moi d'abord de répondre à votre première question. Je suis un Canadien ayant à son actif 15 années d'expérience du marché hypothécaire canadien; je dirige une équipe canadienne et j'embauche des Canadiens d'un bout à l'autre du pays. J'ai une connaissance assez approfondie du marché canadien. Je peux vous dire que nous allons respecter les règles d'éthique les plus élevées et que nous allons offrir nos services dans toutes les régions du pays en offrant des produits valables aux consommateurs.

Dans la mesure où une plus grande concurrence exerce une pression à la baisse sur les prix et les primes, nous aiderons sans doute plus de Canadiens à réaliser leur rêve de devenir propriétaire.

Notre entreprise est canadienne et elle est gérée par des Canadiens. La réponse est non.

L'hon. Garth Turner: Qu'arrivera-t-il aux gens qui présentent un mauvais dossier de crédit ou qui vivent dans des régions rurales où les valeurs des maisons ne grimpent pas aussi vite que dans d'autres régions du pays? Que répondez-vous aux critiques à ce sujet?

M. Andy Charles: Monsieur Turner, nous devons cibler les créneaux qui ne sont pas occupés à l'heure actuelle par nos

concurrents puisque nous serons les troisièmes à nous lancer sur le marché. Nous devons offrir tous les services d'un océan à l'autre.

Nous livrons concurrence aux autres entreprises en offrant l'ensemble des services, mais nous allons également cibler le marché des nouveaux immigrants et celui des travailleurs autonomes. Nous pourrions concevoir des programmes innovateurs pour les Canadiens qui ont les moyens d'acheter une maison mais qui à cause d'un accident de parcours ont eu des difficultés de crédit qu'ils ont manifestement surmontés. Nous voulons donc offrir un éventail complet de services.

L'hon. Garth Turner: Très bien. Monsieur Vukanovich, vous avez entendu les propos de M. Charles. Que pouvez-vous y répliquer? Vous désintéressez-vous à l'heure actuelle de ces secteurs du marché?

M. Peter Vukanovich: Monsieur Turner, nous avons lancé en 2006 des produits qui s'adressent exactement aux segments du marché que M. Charles vient de mentionner, qu'il s'agisse des nouveaux arrivants au Canada, des gens qui n'ont pas un excellent dossier de crédit ou des travailleurs autonomes. Nous avons lancé tous ces produits.

Je crois qu'il est toujours possible d'améliorer et d'élargir les produits.

Je crois que nous sommes tous d'accord à la condition qu'il n'y ait pas d'antisélection, que l'on égalise les chances pour tous et qu'on prévois des mesures pour éviter les ristournes. Il suffit alors de s'assurer que ces mesures sont en place.

Si M. Charles et son entreprise, et d'autres concurrents, sont prêts à nous livrer concurrence sur ces bases, je n'ai rien contre, mais je dis simplement qu'il faut que les mesures législatives voulues soient instaurées avant qu'ils se lancent sur le marché.

L'hon. Garth Turner: Je reviens encore une fois à la question de la stabilité du marché. De nos jours, la moitié des acheteurs de maison sont obligés de souscrire une assurance hypothèque. Beaucoup diraient que les gens s'endettent trop pour acheter une maison aujourd'hui et le niveau d'endettement hypothécaire au Canada dépasse de loin ce qu'il était par le passé. La dette à la consommation n'a jamais été aussi élevée. Certains disent que c'est une véritable bombe à retardement.

Je vous pose la question à tous les deux. Si l'on permettait un accroissement de la concurrence sur le marché, est-ce que cela risque de déstabiliser un marché qui à l'heure actuelle est stable?

Le président: Monsieur Charles, je vous prie de répondre en 40 secondes, si c'est possible.

M. Andy Charles: L'arrivée d'un nouvel assureur hypothécaire bien capitalisé sur un marché de l'ampleur de celui du Canada, soit le deuxième marché d'assurance hypothèque au monde, n'entraînerait pas la moindre perturbation.

À preuve, nos concurrents actuels, Genworth et la SCHL, ont une part de marché de 30 p. 100 et 70 p. 100, respectivement. Nous visons une part de marché très modeste. Nous devons travailler fort pour nous tailler une place sur le marché et faire preuve d'innovation pour livrer concurrence à deux sociétés bien établies.

M. Peter Vukanovich: Vous avez demandé, monsieur Turner, si le marché domiciliaire est une bombe à retardement. Nous ne croyons absolument pas à cette théorie. Nous ne nous opposons pas à ce qu'un nouveau concurrent fasse son apparition pourvu qu'il soit bien capitalisé, ce qui est un autre point très important que le BSIF devra étudier.

Les garanties que j'ai mentionnées tout à l'heure et l'égalisation des chances permettront d'avoir un marché concurrentiel et viable à long terme, ce qui profitera aux acheteurs de maison.

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Madame Wasylycia-Leis a la parole pour sept minutes.

Mme Judy Wasylycia-Leis (Winnipeg-Nord, NPD): Merci, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord remercier John McCallum de nous avoir rappelé pourquoi nous sommes ici: les conservateurs essaient simplement d'émuler les libéraux dès qu'ils en ont la chance. Il devient de plus en plus difficile de distinguer ces deux partis. Je crois qu'il serait utile aussi de situer les choses dans leur contexte.

Quand ce marché a-t-il été ouvert au secteur privé par les Libéraux? Si je ne m'abuse, c'est en 1995. Personne ne sait exactement pourquoi, mais nous savons que Paul Martin était ministre des Finances à l'époque et qu'il a décidé qu'il fallait donner au secteur privé quelque chose qu'il n'avait pas encore. Je crois que Genworth a été l'heureuse bénéficiaire. Aujourd'hui, nous devrions peut-être nous demander ce que Paul Martin et Peter Vukanovich ont en commun?

J'aimerais savoir comment cela va ouvrir la porte à la concurrence. Je suis étonnée de voir qu'Yvon Loubier semble se laisser gagner par cette idée. Repensons un peu à ce qui s'est passé dans les secteurs qui ont été déréglementés, alors qu'on prétendait que les consommateurs profiteraient de toute cette concurrence. Il suffit de regarder le cas d'Air Canada. Pouvez-vous m'expliquer comment toute cette concurrence nous a profité? Maintenant, on ne sert plus de repas dans les avions et on offre un très mauvais service, dans bien des cas. Je ne vois pas très bien les avantages que cela nous a apportés.

Je voudrais que tous les témoins m'expliquent ce qui va arriver aux consommateurs à faible revenu, puisqu'ils sont parmi ceux qui n'ont pas l'argent nécessaire pour la mise de fond et qui ont besoin d'une assurance hypothèque. Que je sache, aucune étude n'a démontré l'existence de problèmes en ce moment, ni que des milliers de Canadiens sont incapables d'obtenir une assurance hypothèque. Je n'ai jamais entendu les gens dire que c'est trop cher et inabordable.

Dites-moi s'il existe des études montrant que les consommateurs sont mal servis en ce moment. J'aimerais que chacun de vous — qui aspirez à avoir une part du gâteau — me dise de combien vous allez réduire les primes d'assurance hypothèque. Et aux consommateurs qui n'ont pas accès aux services à l'heure actuelle, allez-vous offrir les vôtres?

•(1605)

Le président: Qui veut répondre en premier?

Monsieur Vukanovich.

M. Peter Vukanovich: Merci pour ces questions.

Permettez-moi de tracer brièvement l'histoire de notre compagnie. Elle a été fondée en 1995, mais le secteur privé est présent sur le marché de l'assurance hypothèque depuis le début des années 1960. Quatre sociétés se sont lancées dans la course, dont la SCHL à l'époque, et elles se sont toutes fusionnées vers la fin des années 1960, ou au début des années 1970, pour former la Compagnie d'assurance hypothèques du Canada. En raison de la concurrence et des cycles immobiliers volatiles, le marché n'était pas assez grand pour soutenir plus de deux sociétés.

Au début des années 1990, la Compagnie d'assurance hypothèques du Canada a mis fin à ses activités, si bien que la SCHL s'est

retrouvée en situation de monopole. Si la société Genworth, anciennement GE Genworth, a pu se lancer sur ce marché, c'est parce que le gouvernement souhaitait créer plus de concurrence.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Et qu'est-ce qui est arrivé par la suite, monsieur Vukanovich? La situation s'est-elle améliorée? Est-ce que les Canadiens qui n'y avaient pas accès auparavant ont pu avoir accès à de l'assurance hypothèque?

M. Peter Vukanovich: Oui, absolument, les Canadiens ont profité de la présence d'un autre joueur. Cela a entraîné une innovation dans les produits, dans la technologie et dans les services, ce qui a permis d'accélérer le processus d'approbation des hypothèques.

Il faut examiner la situation. M. Turner a signalé avec raison que la moitié des hypothèques sont désormais assurées, alors que la proportion était beaucoup plus faible auparavant. C'est un facteur tout à fait digne d'intérêt.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Vous dites que votre arrivée sur le marché a accru la concurrence, mais que si d'autres entreprises faisaient de même à présent, cela n'aurait pas le même effet.

M. Peter Vukanovich: Non, ce n'est pas ce que je dis.

Je dis que beaucoup de choses se sont produites depuis 1995, beaucoup de choses. Les coûts pour changer d'institution sont très élevés, de même que les coûts de lancement, et les relations que nous avons établies sont très bien ancrées. Pour changer leurs relations avec les prêteurs, ces gens-là devront travailler beaucoup, pour trouver une nouvelle solution. Comme vous, j'aimerais bien savoir ce qu'il en serait.

Par ailleurs, nous croyons que le marché canadien en général a été très bien servi. Nous voulons éviter la création d'un climat destructeur, avec de nouveaux intervenants qui créeraient un climat négatif pour les acheteurs de maisons. Voilà pourquoi nous demandons une loi.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Voyons si d'autres peuvent répondre à cette question.

Si vous vous lanciez dans ce secteur, quel serait l'avantage pour les consommateurs? Les taux seraient-ils beaucoup plus bas?

M. Andy Charles: Merci pour la question.

Normalement, en entrant dans un marché établi, différents facteurs font l'objet de la concurrence: les produits, les innovations et les prix. Mes concurrents étant ici, je ne suis pas en mesure de vous dire que le prix descendrait de x pour cent, je dois vous dire que je suis à l'aise, officiellement, aujourd'hui, de prédire une baisse des prix, et une compétition au sujet des prix.

Pour répondre à votre deuxième question, au sujet de l'avantage pour les Canadiens, nous avons un peu parlé du marché des immigrants, du marché des travailleurs autonomes et de celui des personnes qui ont eu des problèmes de crédit. Je suis dans le secteur du crédit depuis quinze ans et dans ce secteur, il faut encore faire preuve de diligence, tant du côté des prêteurs que du côté des assureurs. Nous pensons qu'on peut augmenter les possibilités que des Canadiens s'achètent des maisons, ainsi que le taux d'accession à la propriété.

•(1610)

Mme Judy Wasylycia-Leis: Et bien, je sais que les gens ont du mal à se procurer une hypothèque. Il y a des problèmes de crédit. Je ne comprends pas comment votre entrée dans le secteur de l'assurance hypothécaire changera quoi que ce soit au secteur du crédit.

J'entends constamment ce jargon au sujet des produits. Je ne sais pas ce que vous entendez par « produit ». J'en ai parlé avec beaucoup d'autres personnes.

Si le problème est du côté de l'institution de crédit, c'est ce problème qu'il faut régler. Je ne vois pas comment votre arrivée dans le secteur fera pression sur les banques qui voudront alors accorder des hypothèques à des familles d'immigrants qui, faute de se servir de cartes de crédit, n'ont pas de dossier de crédit. Ils préfèrent payer comptant, et pourraient même probablement payer toute la maison, ou une bonne partie, comptant, mais ne peuvent pas traiter avec les banques. Comment y changerez-vous...

Le président: Merci.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Puis-je au moins écouter la réponse?

Le président: Non. Merci, madame Wasylycia-Leis.

Monsieur Savage, vous avez cinq minutes. C'est à vous, monsieur.

M. Michael Savage (Dartmouth—Cole Harbour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je reviendrai peut-être à la question de Mme Wasylycia-Leis, non pas les élucubrations socialistes, mais la partie qui me semblait raisonnable, à la fin.

Voici ma première question. Si vous vous adressiez à un Canadien qui n'a pas passé sa vie à étudier l'assurance hypothécaire, monsieur Vukanovich, pourriez-vous dire comment on choisit une assurance hypothécaire? C'est le prêteur qui choisit, non le consommateur, n'est-ce pas?

M. Peter Vukanovich: Oui.

M. Michael Savage: Pourriez-vous me décrire comment cela se passe?

M. Peter Vukanovich: Eh bien voici comment. Un consommateur s'adresse à une banque pour obtenir une hypothèque résidentielle. La banque demande quel versement initial il compte donner. Si le versement est inférieur à 25 p. 100, l'institution de crédit doit prendre l'information non seulement pour elle-même, mais aussi en vue de l'achat d'une assurance, de manière que si le prêt n'est pas remboursé, l'entreprise ait les réserves nécessaires pour rembourser la banque ou l'institution de crédit.

M. Michael Savage: L'acheteur de maison, le consommateur, n'a pas son mot à dire.

M. Peter Vukanovich: Je dirais que non, ou alors très peu.

M. Michael Savage: Bien. Permettez-moi de passer à la question délicate soulevée par ma collègue, sur les concurrents potentiels.

J'aimerais connaître votre proposition de valeur sur ce marché. Je n'oublie pas l'aspect délicat de la question, étant donné la concurrence, mais pouvez-vous me donner une idée des avantages que cette idée aurait pour les consommateurs canadiens? Si vous ne pouvez me parler précisément pour votre entreprise, soit ce qui m'intéresse, dites-moi quels seraient les avantages pour les consommateurs en général?

M. Andy Charles: Si vous permettez, en entrant sur le marché comme assureur hypothécaire, AIG United Guaranty donnerait un encouragement aux créanciers qui, par le passé, ne voulaient pas

profiter de certaines parties du marché de la consommation au Canada. En offrant de l'assurance, nous leur permettons de reconnaître que le marché des nouveaux arrivants au Canada en est un où ils peuvent s'investir de manière plus dynamique. À la réflexion, ils pourraient se dire que les consommateurs qui ont eu des difficultés de crédit sont un marché plus intéressant qu'ils peuvent exploiter plus énergiquement maintenant qu'il y a une assurance hypothécaire; davantage de Canadiens pourraient ainsi accéder à la propriété. Nous aiderions donc les établissements de crédit à offrir leurs services dans certains marchés.

Le président: Monsieur Tonnesen, voulez-vous répondre?

M. Mark Tonnesen: Merci.

Commençons par la mission de l'entreprise: pour nous, il s'agit d'offrir des solutions à ceux qui rêvent d'accéder à la propriété. Pour cela, au Canada, nous offrons des services aux institutions financières, aux caisses populaires, etc. Pour nous, il s'agit de nous concentrer sur ce que nous ciblons depuis 18 ans, c'est-à-dire la gestion prudente du risque, la garantie que ceux qui prennent une hypothèque ont les moyens de le faire; l'innovation dans les produits, afin que les banques puissent offrir la plus grande variété possible de régimes de remboursement; et un service à la clientèle supérieur, en facilitant l'accès à ces produits pour tous les Canadiens. Nous pensons que c'est le genre de valeurs que recherche le comité.

•(1615)

Le président: Monsieur Savage, il vous reste deux ou trois minutes.

M. Michael Savage: M. Turner a posé une question à M. Vukanovich, je crois, et il me semble qu'on me donne ici deux points de vue différents. Est-ce que les consommateurs canadiens, par exemple ceux dont le dossier de crédit laisse à désirer, les immigrants ou les travailleurs autonomes seraient avantagés par un marché ouvert, par rapport au régime actuel? je voudrais d'abord la réponse de M. Vukanovich.

M. Peter Vukanovich: Je pense que nous avons actuellement un marché ouvert, monsieur Savage.

M. Michael Savage: Et s'il y avait davantage d'entreprises en concurrence?

M. Peter Vukanovich: En effet, s'il y avait de nouveaux concurrents qui décidaient de tolérer davantage de risques que l'on ne le fait actuellement, vous pourriez dire que davantage de gens auraient une maison. Je crois toutefois que nous en sommes déjà arrivés à ce point limite, avec la concurrence qui règne actuellement.

M. Turner a un peu parlé des gens qui s'endettent trop. Aux États-Unis, il y a ce qu'on appelle le marché de deuxième catégorie, un marché qui croît lentement mais sûrement au Canada. Le marché de deuxième catégorie est celui que ne dessert pas actuellement le secteur de l'assurance hypothécaire au Canada. C'est peut-être 5 p. 100 du total des prêts au Canada. Aux États-Unis, beaucoup de problèmes y sont associés. Si c'est le genre de choses qu'on va accepter pour une société garantie par le public, je pense qu'il faut étudier la question de près et s'assurer que ce sera avantageux tant pour les consommateurs et les acheteurs de maison que pour le gouvernement.

M. Michael Savage: Merci.

S'ils veulent bien, j'aimerais bien avoir une réponse de la part de M. Charles et de M. Tonnesen à la même question.

M. Andy Charles: Je pense que chaque fois que vous faites entrer d'autres joueurs, monsieur Savage, vous allez voir qu'il faudra un cadre de concurrents. Comme je l'ai déjà dit, nous allons faire concurrence en vue d'attirer les consommateurs de partout au pays, de toutes les régions, des milieux urbains et ruraux.

De plus, nous percevons des créneaux où nous pouvons ajouter de la valeur pour favoriser l'accèsion à la propriété. Je soulignerai aussi qu'il s'agit d'une industrie très réglementée, et il n'y a rien qui remplace la surveillance réglementaire stricte, et la diligence raisonnable de la part du prêteur et de l'assureur.

Le président: Merci.

Votre temps est expiré, monsieur Savage.

[Français]

M. Thierry St-Cyr (Jeanne-Le Ber, BQ): Pour ce qui est de la concurrence, la principale préoccupation a trait aux prix. Vous avez beaucoup parlé du produit, et cela me semble un peu théorique. Je connais des gens qui ont acheté une maison récemment et j'y songe moi-même. On parle de plein de choses telles que la banque avec qui faire affaire et de l'emplacement. Cependant, lorsqu'il est question d'assurance hypothécaire, personne ne nous parle du service après-vente, etc.

La principale caractéristique... [difficultés techniques] ... l'entrée de nouveaux concurrents pourrait véritablement changer quelque chose sur le plan de la sélection et permettre à plus de personnes d'y avoir accès. Cette sélection ne se fait-elle pas en grande partie par les banques et les caisses populaires? Ainsi, lorsqu'un emprunteur a franchi cette barrière, il trouve presque automatiquement un assureur pour garantir le prêt hypothécaire.

[Traduction]

Le président: Nous revenons à M. St-Cyr pour une question.

[Français]

M. Thierry St-Cyr: J'aimerais avoir l'avis de M. Vukanovich et aussi celui des autres personnes qui veulent entrer sur le marché. J'ai aussi une question pour M. Roy.

Le président: Merci, monsieur.

[Traduction]

Monsieur Vukanovich, aimeriez-vous répondre à la question?

M. Peter Vukanovich: Monsieur St-Cyr, je voudrais m'assurer d'avoir bien compris votre question. Demandez-vous si l'entrée de nouveaux joueurs pourrait faire une différence, ou avez-vous des doutes plus précisément sur les avantages potentiels pour les consommateurs? Je ne suis pas sûr à 100 p. 100, je m'en excuse.

M. Thierry St-Cyr: Est-ce qu'une plus grande concurrence facilitera vraiment l'accès à une hypothèque?

M. Peter Vukanovich: Je crois qu'il existe déjà une concurrence très vive aujourd'hui entre l'autre joueur et nous-mêmes. Notre compagnie est présente dans 16 pays et nous connaissons très bien les produits hypothécaires. Nous tirons nos idées d'autres pays et nous les amenons au Canada. Je ne dis pas que nous possédons toutes les idées à nous tout seuls, mais je ne crois pas... Je veux dire, nous avons parlé un peu du taux d'accèsion à la propriété au Canada. Nous sommes au deuxième rang sur le plan mondial, après les États-Unis, même si, à la différence de notre voisin du Sud, nous n'avons pas 92 milliards de dollars d'incitatifs fiscaux en raison de la déductibilité des hypothèques.

Nous réussissons donc vraiment très bien dans ce domaine au Canada.

• (1620)

M. Mark Tonnesen: Peut-être que je pourrais donner un autre point de vue sur ces questions.

D'abord, nous croyons que les structures de coût des assurances hypothécaires pourraient être mieux adaptées aux emprunteurs — par exemple, des primes annuelles standardisées qui permettraient aux emprunteurs de payer des montants plus grands; des primes uniques; des primes mensuelles; des primes mensuelles différées; des assurances hypothécaires payées par le prêteur; des primes uniques payées par le prêteur. Ce sont des exemples de produits qui pourraient devenir disponibles. Pour permettre cela, il faudrait collaborer avec les institutions financières afin d'essayer d'élargir leur gamme de produits, et c'est ce que nous aurions l'intention de faire.

Nous croyons qu'il est possible de favoriser davantage l'accèsion à la propriété au Canada malgré ce qu'on vient de dire concernant les salariés à revenu moyen et à faible revenu. Nous voyons un potentiel pour des options permettant des prêts plus importants tenant compte de la valeur, des termes plus longs et des emprunts.

Enfin, nous croyons que les consommateurs pourraient bénéficier aussi de services plus accessibles. On peut améliorer les demandes d'assurance hypothécaire interbase au Canada, ainsi que l'information fournie aux consommateurs sur Internet ou par d'autres sources concernant les différents produits.

Nous sommes donc convaincus qu'en travaillant avec les prêteurs et les consommateurs au Canada, nous allons trouver moyen d'être compétitifs. Sinon, nous comprenons très clairement qu'il nous sera impossible de faire concurrence dans le marché canadien.

[Français]

M. Thierry St-Cyr: Merci.

Monsieur Roy, dans votre présentation, on lit ce qui suit:

Tout intervenant du secteur privé offrant de l'assurance hypothécaire doit être assujéti aux mêmes règles et conditions et n'intervenir que dans ce marché.

Qu'entendez-vous par là exactement?

M. Noël Roy: Il s'agit de s'assurer que les assureurs hypothécaires qui sont sur le marché ne deviennent pas eux-mêmes des prêteurs plus tard.

M. Thierry St-Cyr: D'accord. Vous ne voulez pas qu'ils vous fassent concurrence?

M. Noël Roy: C'est à peu près cela. En réalité, lorsqu'on assure des prêts, on transfère l'ensemble de nos informations sur nos emprunteurs à ces assureurs. Ils bénéficient donc d'informations privilégiées et, s'ils commençaient à consentir des prêts, ce ne serait pas une saine concurrence.

M. Thierry St-Cyr: Ils détiennent tout de même d'autres marchés de l'assurance, mais vous ne voulez pas qu'ils vous fassent concurrence pour les prêts.

M. Noël Roy: J'aimerais ajouter quelque chose.

Le président: Excusez-moi, monsieur.

[Traduction]

Nous avons le temps seulement pour une réponse très brève, puis nous passerons à la prochaine question.

[Français]

M. Noël Roy: J'aurais plusieurs questions à poser au sujet du bénéficiaire que pourrait en retirer le consommateur.

Prenons l'exemple de deux produits. La SCHL assure actuellement le marché locatif alors que Genworth ne le fait pas. Au niveau des prêteurs, on assure le marché locatif avec la SCHL et l'emprunteur bénéficie d'un meilleur taux s'il est assuré. Par contre, la SCHL n'a pas voulu développer un produit en partage de risque. On l'a fait avec Genworth, et l'emprunteur bénéficie de 40 p. 100 de réduction de prime. Ces initiatives sont privilégiées avec certains prêteurs, ce qui fait en sorte qu'au bout du compte, c'est le consommateur qui en bénéficie.

M. Thierry St-Cyr: C'est un bon exemple.

[Traduction]

Le président: Monsieur Dykstra, vous avez cinq minutes.

M. Rick Dykstra (St. Catharines, PCC): Merci, monsieur le président.

Avant d'interroger nos témoins, je tiens à les remercier d'être des nôtres.

Monsieur Vukanovich, vous avez fort bien décrit le processus ou le système qui existait au moment où vous êtes arrivé sur le marché. Vous semblez avoir certaines inquiétudes au sujet du fonctionnement du système à l'avenir, relativement à sa réglementation.

Si le système instauré par le ministre était différent de celui qui existait au moment de votre arrivée sur le marché... Je suppose que vous estimez qu'à l'époque le processus réglementaire était assez rigoureux et complet.

M. Peter Vukanovich: Oui.

M. Rick Dykstra: Si nous utilisons le même processus maintenant — bien sûr, nous n'allons pas revenir en arrière, nous sommes tournés vers l'avenir — c'est le type de processus rigoureux que vous souhaitez.

M. Peter Vukanovich: En partie, oui. Comme je l'ai dit tout à l'heure, bien des choses ont changé depuis 1995. Beaucoup d'autres marchés ont pris de l'expansion mais ont aussi connu certaines difficultés liées à la concurrence.

Au risque de me répéter, je dirais que nous n'avons rien contre une concurrence accrue. Quand il y a un employeur gouvernemental, et qu'une entreprise privée arrive sur le marché, il y a un type de conduite. Mais si trois, quatre ou six autres compagnies privées arrivent dans ce marché, cela entraînera de grands changements dans la façon dont les prêteurs achètent un produit. Il faut assurer le respect de certaines règles de conduite sur le marché. En ce moment, ces règles de conduite n'existent tout simplement pas.

•(1625)

M. Rick Dykstra: Très bien.

Justement à ce sujet, monsieur Charles, vous avez fait valoir certains arguments. Dans l'avant dernier paragraphe de votre exposé, vous dites: « Nous demandons qu'on nous accorde la même opportunité. » J'aimerais faire le lien entre cette affirmation et la deuxième page de votre exposé où vous évoquez l'argument de M. Vukanovich au sujet d'un « processus d'examen rigoureux ». Pouvez-vous préciser votre pensée à ce sujet? Je ne sais pas quel processus quiconque d'entre vous devrait suivre à l'heure actuelle.

M. Andy Charles: Monsieur Dykstra, permettez-moi de décrire le processus avec un peu plus de détails. Pour vous situer dans le temps, nous avons envisagé le marché canadien pour la première fois

en 2003. C'est la première fois que nous avons pensé très sérieusement qu'il s'agissait d'un excellent débouché. C'est un énorme marché desservi par seulement deux joueurs et nous pensons pouvoir apporter des produits valables. À ce moment-là, nous avons décidé de suivre le processus du BSIF, ce qui comporte la présentation d'un plan d'affaires permettant au BSIF d'examiner assez rigoureusement nos documents et notre capitalisation. Le BSIF exige également une mise de fonds initiale. Il fait des recherches approfondies sur l'ensemble de la société AIG, et sur toutes les autres entreprises qui souhaitent se lancer sur le marché canadien.

Je peux vous assurer, monsieur Dykstra, qu'on ne peut pas décider le vendredi qu'on va se lancer sur le marché canadien et être prêt à le faire le lundi suivant. Comme je l'ai signalé, c'est en 2003 que nous avons envisagé sérieusement de nous lancer sur le marché canadien.

M. Rick Dykstra: Merci.

J'ai une autre question à l'intention de M. Roy. Je ne dirai pas que chacun de vous a son propre parti pris, mais en tant qu'institution prêteuse, vous êtes évidemment venu pour d'autres raisons que l'élargissement du marché. Dans votre exposé, vous avez indiqué que l'ouverture du marché améliorerait l'accès à la propriété et donnerait lieu à des prix plus concurrentiels. Pouvez-vous nous donner plus de précision...

Mme Wasylycia-Leis a fait valoir que beaucoup de citoyens ont déjà accès aux services nécessaires. J'imagine qu'en tant que prêteur — et que prêteur impartial — vous êtes venu expliquer ce qui serait avantageux pour les gens qui s'adressent à votre banque et font affaire avec vous.

Le président: Monsieur Roy, vous avez à peu près 30 secondes pour promouvoir vos services à la population canadienne.

[Français]

M. Noël Roy: Plus il y aura de joueurs sur le marché, plus cela permettra aux prêteurs de développer des produits pour lesquels on se fera concurrence sur le prix, concurrence dont les consommateurs bénéficieront.

Je donnais l'exemple du produit en partage de risque que nous avons élaboré avec Genworth et grâce auquel le consommateur bénéficie d'une réduction de prime de 40 p. 100. Avec la SCHL, nous sommes davantage sur le marché locatif, ce qui nous permet d'offrir de meilleurs taux d'intérêt à nos emprunteurs qui sont assurés.

Si un troisième ou un quatrième joueur entrait sur le marché, cela permettrait peut-être de développer des produits différents. Le problème qu'il y a avec seulement deux assureurs, c'est qu'ils offrent tous les deux le même produit aux mêmes prix et aux mêmes conditions. En tant que prêteur, cet état de choses nous limite en termes de développement de produits.

[Traduction]

Le président: Merci monsieur.

Pour finir, nous entendrons M. Pacetti.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Voilà ce que nous aurions dû faire pour les consultations prébudgétaires — limiter les témoins à des présentations de deux minutes et demie. Je pense que nous aurions traversé beaucoup plus facilement la dernière session.

Monsieur Vukanovich, j'aimerais préciser quelque chose. Votre société est une société à but lucratif, n'est-ce pas?

M. Peter Vukanovich: Oui.

M. Massimo Pacetti: Bon. Est-ce une société ouverte?

M. Peter Vukanovich: Nous sommes une société ouverte à la bourse de New York. La société au Canada est une filiale de cette société-là.

M. Massimo Pacetti: L'assurance hypothécaire crée des profits, n'est-ce pas? L'assurance hypothécaire est un domaine rentable. Ce n'est pas...

M. Peter Vukanovich: C'est ce que nous espérons, bien sûr.

• (1630)

M. Massimo Pacetti: Je ne demanderai pas combien.

Vous avez parlé de réglementation. Est-ce que votre société est réglementée à l'heure actuelle? Si le marché était ouvert à d'autres sociétés, ces sociétés-là ne seraient-elles pas réglementées aussi?

M. Peter Vukanovich: Oui, elles seraient réglementées par le BSIF, mais notre point... Nous parlons de ce que j'appellerais les règles de pratique de l'industrie. Le BSIF ne réglemente pas vraiment les pratiques de l'industrie, mais la stabilité financière.

M. Massimo Pacetti: Est-ce que vos pratiques de l'industrie sont réglementées à l'heure actuelle?

M. Peter Vukanovich: Les pratiques de l'industrie, non — sauf par le Bureau de la concurrence.

M. Massimo Pacetti: Donc, même si les autres étaient exclus du marché, il faudrait des règles portant sur les pratiques de l'industrie dans votre secteur?

M. Peter Vukanovich: De 1995 jusqu'à 2006 il y a eu des règles de pratique, et il y a eu la SCHL. Mais s'il y a cinq ou six nouveaux joueurs dans le secteur — il faudra des règlements pour qu'on s'assure que ce changement avantagera les acheteurs de résidence, en fin de compte.

M. Massimo Pacetti: Je vous poserai aussi la prochaine question.

Vous disiez qu'en ce moment, ce ne sont pas les consommateurs qui décident, mais les prêteurs. Comment les consommateurs seront-ils avantagés s'il y a plus de choix? Ce seront toujours les prêteurs qui décideront. Je suppose que ma question a deux ou trois volets. Comment pouvons-nous avoir l'assurance que le prêteur n'empêchera pas les économies, s'il y a des économies? Est-ce que le prêteur aura plus qu'un fournisseur?

Vous pouvez me donner une réponse brève, après quoi je poserai la question à M. Charles.

M. Peter Vukanovich: Est-ce à moi que vous posez la question d'abord?

M. Massimo Pacetti: Oui.

M. Peter Vukanovich: Le prêteur est notre partenaire. Évidemment, ils vont sélectionner le partenaire qui d'après eux sera à leur meilleur avantage et au meilleur avantage des acheteurs de résidence. Il pourrait y avoir deux partenaires, ou tous les six. Tout cela est nouveau.

Dans les années 1970, il y avait quatre joueurs dans ce domaine. Nous sommes revenus à deux, et il en est ainsi depuis 1995.

M. Massimo Pacetti: Monsieur Charles, je vous demanderais de répondre à la même question. Après cela, j'aurais une question pour M. Roy.

M. Andy Charles: Au Canada, d'après mon expérience des 15 dernières années, le marché des hypothèques est extrêmement concurrentiel. Si vous vous en souvenez, il y avait une époque où vous deviez payer les primes affichées quand vous achetiez une hypothèque. Maintenant, il y a beaucoup d'escompte. À cette fin, les prêteurs vont chercher des partenaires qui peuvent les aider à explorer des nouveaux marchés.

M. Massimo Pacetti: Est-ce qu'ils auront plus qu'un partenaire?

M. Andy Charles: Oui.

M. Massimo Pacetti: Et est-ce que les consommateurs vont bénéficier de leurs économies?

M. Andy Charles: Oui, parce que cela créera un avantage de marché. À l'heure actuelle, je ne suis pas prêteur, mais pour créer un avantage dans le marché...

M. Massimo Pacetti: Les consommateurs ne sont pas sophistiqués. Est-ce qu'ils vont magasiner pour trouver la meilleure assurance possible?

M. Andy Charles: Du point de vue du fonctionnement, certains prêteurs prennent leurs décisions d'une façon centralisée, monsieur; et d'autres prêteurs le font d'une façon décentralisée. Il pourrait s'agir d'un gestionnaire succursale, d'un spécialiste en matière d'hypothèque, ou bien d'un courtier hypothécaire. La valeur serait déterminée par quiconque offre un produit rentable pour une clientèle donnée.

Si vous me le permettez, on avait soulevé une question au sujet de l'utilité d'une plus grande concurrence. Autrefois, la SCHL aurait eu 100 p. 100 du marché, mais grâce à la concurrence, Genworth dispose maintenant de 30 p. 100 du marché.

Du point de vue d'AIG United Guaranty, nous croyons que les nouveaux joueurs devront faire des efforts et faire preuve d'innovation, mais en fin de compte, nous croyons bien que nous allons réussir.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur Charles.

[Français]

Monsieur Roy, êtes-vous ici à titre de prêteur ou d'assureur? Êtes-vous en faveur comme prêteur ou comme assureur?

M. Noël Roy: Nous sommes en faveur comme prêteur.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous une succursale ou une division qui assure les hypothèques?

M. Noël Roy: Non. Nous n'assurons pas d'hypothèques chez Desjardins. Nous avons une assurance générale contre les incendies.

M. Massimo Pacetti: Mais pas pour les hypothèques.

[Traduction]

Merci, monsieur le président.

Le président: Un grand merci à nos témoins.

Prenons une minute pour laisser au deuxième panel le temps de prendre place. Nous vous invitons à prendre place pour continuer votre témoignage.

L'hon. Garth Turner: J'ai un rappel au Règlement, monsieur le président. De notre côté, nous avons d'autres questions à poser. Allons-nous avoir l'occasion de les poser?

Le président: Oui, monsieur Turner, vous l'aurez. Toutes les personnes qui se sont inscrites ici aujourd'hui ont également l'intention de témoigner devant ce comité plus tard cette semaine au sujet du projet de loi pour la mise en oeuvre du budget, alors vous aurez l'occasion de soulever ce sujet.

• (1635)

L'hon. Garth Turner: Est-ce que tous les témoins l'ont confirmé?

Le président: Je crois que oui. Cinq des témoins qui viennent de témoigner seront aussi disponibles pour répondre à des questions portant sur ce sujet et d'autres sujets mercredi prochain. Il y aura cinq témoins des deux panels qui ont comparu aujourd'hui, alors cinq...

L'hon. Garth Turner: Lesquels viendront et lesquels ne viendront pas?

Le président: Nous distribuerons la liste des témoins qui se sont inscrits.

L'hon. Garth Turner: Mais s'ils ne reviennent pas, je voudrais prolonger cette séance pour les témoins qui ne comparaitront plus, s'il y a d'autres questions.

Le président: Nous ne pourrions pas faire cela.

L'hon. Garth Turner: Pourquoi pas?

Le président: Nous avons invité ces témoins à comparaître et maintenant...

L'hon. Garth Turner: Le comité n'est-il pas maître de son emploi du temps?

Le président: Oui. Le comité a approuvé le déroulement de la séance avec ces témoins et c'est ainsi qu'elle se déroulera. À moins que vous vouliez ajouter quelque chose...

L'hon. Garth Turner: Si nous avons plus de questions à poser à ces témoins... Je ne sais pas lesquels d'entre eux reviendront.

Le président: Pour répondre à votre question, monsieur, nous vous remettons en ce moment la liste des témoins inscrits à une autre séance du comité. Cinq des 10 témoins que nous avons entendus aujourd'hui reviendront mercredi.

L'hon. Garth Turner: Très bien, mais peut-on attendre que j'aie pris connaissance de cette liste?

Le président: Bien sûr.

Je souhaite la bienvenue à notre deuxième groupe de témoins. Je vous remercie d'être venus.

Nous entendrons d'abord Mme Kinsley de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Je vous prierais de bien vouloir vous en tenir à un exposé de quelques minutes.

Vous avez vu comment nous fonctionnons. Je m'excuse de devoir procéder aussi rapidement. Madame, vous avez la parole.

Mme Karen Kinsley (présidente, Société canadienne d'hypothèques et de logement): Merci, monsieur le président, et mesdames et messieurs.

Je m'appelle Karen Kinsley et je représente la Société canadienne d'hypothèques et de logement, communément connue sous l'acronyme SCHL. Fondée il y a 60 ans, la SCHL avait pour mandat d'améliorer les conditions de logements et de vie de tous les Canadiens.

Dans le domaine de l'assurance hypothèque, notre objectif en matière de politique gouvernementale était et demeure de faciliter l'accès à l'assurance hypothèque à tous les Canadiens, peu importe où ils habitent, et au moindre coût.

En 1996, on nous a demandé de remplir ce mandat public d'une façon commerciale. Je suis heureuse de dire qu'en ce qui concerne l'atteinte des objectifs de la politique gouvernementale, plus du tiers des assurances hypothèques approuvées chaque année par la SCHL le sont dans des régions qui ne sont pas desservies ou qui sont mal desservies par le secteur privé. Nous avons également favorisé la réduction des coûts et la mise au point de produits novateurs dans le secteur. Sur le plan commercial, nous sommes rentables et avons pu atteindre nos objectifs en matière de réserves de capital. L'industrie est prospère, si bien qu'elle attire maintenant l'intérêt de sociétés désireuses d'accéder à ce marché.

Je suis ici pour répondre à vos questions sur le crédit 10, particulièrement en ce qui concerne la garantie gouvernementale accordée aux compagnies privées d'assurance hypothèque. Permettez-moi tout d'abord de vous donner certains renseignements généraux qui pourraient vous être utiles dans vos délibérations.

Pour égaliser les chances entre les sociétés publiques et privées d'assurance hypothèque, le gouvernement a pris deux mesures importantes à notre avis. Premièrement, il a obligé la SCHL à adopter des pratiques commerciales dans la gestion de son programme d'assurance hypothèque. Deuxièmement, il a accordé au secteur privé une garantie gouvernementale équivalente à celle de la SCHL, à l'exception d'un rajustement de 10 p. 100 en reconnaissance du fait que la SCHL accepte des risques dans certaines régions et à des niveaux non couverts par le secteur privé.

En terminant, monsieur le président, j'aimerais dire que nous sommes favorables à la concurrence lorsqu'elle améliore l'accès des Canadiens à la propriété et leur offre des services abordables aussi bien pendant les périodes de prospérité que de ralentissement économique. Une saine concurrence entre tous les fournisseurs, alliée à la présence d'un assureur du secteur public qui veille à desservir les secteurs non desservis par le secteur privé a permis au Canada d'avoir un secteur de l'habitation qui fait l'envie du monde entier.

Merci.

[Français]

Je serai ravie de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci, madame.

Notre prochain témoin est M. Kenward, de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

M. John Kenward (chef de l'exploitation, Association canadienne des constructeurs d'habitations): Merci beaucoup, monsieur le président, et messieurs et mesdames les membres du comité. Je représente l'Association canadienne des constructeurs d'habitation.

Le Canada a l'un des meilleurs systèmes hypothécaires au monde, sinon le meilleur, comme en témoignent la proportion élevée de propriétaires de maison et la forte proportion de Canadiens qui peuvent accéder à un logement abordable. L'assurance hypothèque est une des bases essentielles du marché hypothécaire au Canada. Le gouvernement fédéral le reconnaît. La garantie qu'il accorde aux sociétés d'assurance hypothèque témoigne de sa volonté de maintenir un système favorisant des logements abordables et accessibles pour tous les Canadiens. En effet, cette garantie reconnaît le fait que l'assurance hypothèque favorise l'atteinte des objectifs d'une politique gouvernementale importante relativement à l'accès à la propriété.

Le milieu de l'assurance hypothèque est extrêmement concurrentiel, la Société canadienne d'hypothèques et de logement rivalisant avec Genworth Financial Canada. Cette concurrence a profité aux acheteurs de maison, aux institutions prêteuses et à l'industrie de l'habitation en facilitant la création d'un vaste éventail de nouveaux produits, notamment des hypothèques avec une faible mise de fonds, la transférabilité des hypothèques et de l'assurance hypothèque et la réduction des primes d'assurance hypothèque. En un mot, la concurrence qui existe à l'heure actuelle dans le secteur de l'assurance hypothèque profite grandement aux acheteurs de toutes les régions du Canada. L'Association canadienne des constructeurs d'habitation souhaite le maintien de cet environnement, caractérisé par l'innovation et des avantages pour les acheteurs de maison. C'est pourquoi nous sommes favorables à l'arrivée de nouvelles sociétés sur le marché de l'assurance hypothèque de même qu'à l'octroi par le gouvernement fédéral de la garantie à ces nouveaux arrivants.

Notre association exhorte le gouvernement à instaurer les conditions suivantes pour que les acheteurs de maison profitent de l'élargissement du marché de l'assurance hypothèque. Premièrement, le montant de la garantie devra dépendre de la mesure dans laquelle l'assureur offre les mêmes services et les mêmes primes à tous les acheteurs de maison du Canada. Deuxièmement, la société publique d'assurance hypothèque, la SCHL, devrait respecter les mêmes règles en matière de transparence et de reddition de compte et suivre les mêmes principes de fonctionnement que les sociétés commerciales privées. Troisièmement, la concurrence sur le marché de l'assurance hypothèque devrait être fondée sur le produit d'assurance hypothèque et non sur le consentement de rabais, de primes ou d'autres incitatifs semblables au prêteur hypothécaire.

Merci de votre attention, monsieur le président.

• (1640)

Le président: Merci, monsieur Kenward.

Nous entendrons maintenant le représentant de l'Association canadienne de l'immeuble, M. Ripplinger.

M. Dale Ripplinger (administrateur - président, Comité des affaires fédérales, Association canadienne de l'immeuble): Merci, monsieur le président.

Je remercie les membre du comité d'avoir invité l'Association canadienne de l'immeuble à comparaître aujourd'hui.

Comme vous le savez, l'ACI est composée de plus de 85 000 agents immobiliers qui, quotidiennement, représentent les intérêts des Canadiens et conseillent ces derniers sur l'achat et la vente d'immeubles. L'année dernière, nos membres ont vendu plus de 483 000 maisons à la grandeur du Canada.

Les agents immobiliers sont d'avis que dans l'ensemble le marché canadien est bien servi par deux compagnies d'assurance hypothécaire. Notre association estime que la SCHL et Genworth répondent efficacement aux besoins des acheteurs d'habitations canadiens, surtout en ce qui a trait aux acheteurs d'une première maison et aux particuliers dans le marché secondaire, qui autrement éprouveraient de la difficulté à se procurer un financement hypothécaire. Je suis également heureux de déclarer que notre secteur a d'excellentes relations de travail avec les deux assureurs et continue à travailler en étroite collaboration avec eux, de manière à répondre aux besoins des consommateurs.

L'ensemble des agents immobiliers croient que les primes actuelles sont offertes à des prix compétitifs, et ils sont d'avis qu'il est crucial de répondre aux besoins des personnes de tous les marchés géographiques et de toutes les tranches de revenu. Cela dit,

nous sommes au fait que votre tâche aujourd'hui consiste à obtenir des renseignements additionnels, dans le but de vous aider à évaluer si le gouvernement fédéral doit modifier ou non le système actuel, en permettant à de nouveaux assureurs de s'implanter sur le marché canadien.

Les agents immobiliers sont entièrement ouverts à la concurrence, et estiment que les nouveaux venus avantageront sans doute certains segments du marché. À ce titre, nous sommes favorables à ce que de nouvelles compagnies s'implantent sur le marché de l'assurance hypothécaire. En plus d'ouvrir la voie à la compétitivité des prix aux consommateurs à faible risque sur un marché où le prêt est élevé par rapport à la valeur d'emprunt, nos membres s'attendent que les nouveaux venus offrent de nouveaux produits et services où le manque se fait sentir. Nous souhaitons, par exemple, trouver des entreprises qui faciliteront l'accès à l'assurance hypothécaire lors de transactions commerciales et d'investissements.

De plus, nous sommes d'avis que si on prenait une décision stratégique dans le but de permettre l'accès au marché, il faudrait le faire aussi rapidement que possible, sans retards indus. Nous avons cependant certaines préoccupations dont nous aimerions vous faire part. À notre avis, toute décision qui sera prise ne devrait pas affaiblir l'intégrité de notre système, et ne devrait pas non plus rendre l'assurance hypothécaire moins accessible — peu importe la région où habite le demandeur ou le revenu qu'il gagne.

Les observateurs citent souvent en exemple le succès que connaissent les États-Unis. Bien que nous ne doutions aucunement de ce fait, nous tenons à souligner que le système américain n'est pas sans problème et qu'il est important que les nouveaux venus sur le marché servent autant d'acheteurs de maisons que possible au Canada, et non seulement les plus riches ou ceux qui habitent les centres urbains.

On a également soulevé la question de la garantie accordée par l'État. Les agents immobiliers savent que le mandat confié à la SCHL consiste à fournir de l'assurance hypothécaire à prix raisonnable et compétitif à tous les Canadiens qui en ont besoin, notamment sur les marchés qui ne sont pas nécessairement les plus attrayants ou les plus profitables. Les agents immobiliers croient fermement que l'accession au logement à prix abordable est un bien collectif, et que le gouvernement fédéral ne devrait pas se retirer de la politique de logement. Voilà pourquoi, à notre avis, la société d'État doit continuer à bénéficier d'une garantie totale.

Nous reconnaissons également que les compagnies privées sont aux prises avec différentes contraintes, qui doivent être traitées individuellement. C'est pour cette raison qu'à notre avis, la garantie actuelle de 90 p. 100 est raisonnable et qu'elle devrait également être disponible aux nouveaux venus sur le marché.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de nous faire entendre. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1645)

Le président: Merci, monsieur Ripplinger.

Nous entendrons à présent M. Liu, de PMI Group.

M. David Liu (vice-président, Marchés internationaux, PMI Group, Inc.): Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs du comité.

Je m'appelle David Liu et je suis vice-président des Marchés internationaux chez PMI Group Inc. Créé en 1972 et basé en Californie, PMI Group Inc., par l'intermédiaire de ses filiales d'exploitation, est l'un des plus grands fournisseurs d'assurance hypothécaire, de réassurance et de produits connexes d'amélioration des conditions du crédit aux États-Unis, en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Hong Kong et dans l'Union européenne.

PMI a demandé au Bureau du surintendant des institutions financières, le BSIF, un permis pour émettre de l'assurance hypothécaire au Canada. Dès réception de l'approbation de l'autorité de réglementation, nous prévoyons établir une filiale d'assurance hypothécaire au Canada. À notre avis, notre expérience aux États-Unis et dans le monde nous permet de parler du bien-fondé de la proposition du gouvernement.

L'assurance hypothécaire donne une plus grande portée à l'emprunteur en permettant à des consommateurs qui ne le seraient pas habituellement d'être admissibles à une hypothèque. Les segments clés touchés par la plus grande portée des emprunteurs, en particulier, comprennent les acheteurs d'une première maison, les travailleurs autonomes, les nouveaux immigrants et les consommateurs ayant un piètre dossier de crédit. Cet aspect est particulièrement important étant donné la difficulté pour les personnes qui aspirent à la propriété au Canada de trouver des maisons à prix abordable sur le marché actuel.

L'assurance hypothécaire peut également offrir de multiples avantages aux institutions financières, dont le transfert de risque, la conformité aux règlements et l'allègement du capital, l'expansion des marchés, l'examen de souscription et l'accès aux marchés financiers. Ces avantages pour les prêteurs s'étendent généralement aux prêteurs régionaux plus petits et aux caisses populaires ainsi qu'aux institutions bancaires traditionnelles.

Grâce à ces avantages, les prêteurs hypothécaires peuvent améliorer leur capacité de soutenir la concurrence et d'offrir aux emprunteurs des produits hypothécaires plus innovateurs et plus intéressants. Le fait de retarder ou d'étudier davantage cette question ne fera à notre avis qu'obliger les consommateurs à attendre plus longtemps pour obtenir ces avantages.

Je tiens aussi à souligner que PMI appuie le rôle du BSIF qui consiste à veiller à ce que les sociétés souhaitant obtenir un permis pour émettre de l'assurance hypothécaire au Canada respectent les exigences établies par le BSIF en ce qui concerne la solidité financière, la gestion des risques, l'expérience des dirigeants et la saine gouvernance. Une plus grande concurrence permettra de diversifier les risques que le gouvernement et les contribuables canadiens assument en raison de la garantie gouvernementale accordée aux sociétés privées d'assurance hypothécaire.

En conclusion, une plus grande concurrence en matière d'assurance hypothécaire sera vraiment à l'avantage des consommateurs et créera une situation où tout le monde gagnera, aussi bien les emprunteurs que les prêteurs. L'expérience de PMI ailleurs dans le monde montre clairement qu'une plus grande concurrence en matière d'assurance hypothécaire permettra à un plus grand nombre de Canadiens de devenir propriétaires de leur maison.

Merci. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Liu.

Nous entendrons maintenant Mme Adams, de RBC Groupe Financier.

Mme Catherine Adams (vice-présidente, Financement sur valeur nette immobilière, RBC Banque Royale, RBC Groupe financier) : Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier le comité d'offrir à RBC la possibilité de s'exprimer sur l'éventualité d'une concurrence accrue dans le secteur de l'assurance hypothécaire. Nous nous intéressons de près à cette question puisque nous sommes le plus important créancier hypothécaire du Canada et, par conséquent, l'un des plus grands consommateurs d'assurance hypothécaire. D'emblée, je tiens à insister sur l'appui que nous donnons au gouvernement quand il essaie de réduire le fardeau réglementaire global et quand il fait la promotion de la concurrence dans le secteur des services financiers.

Au sujet de l'assurance hypothécaire, nous sommes d'avis que nos clients seraient mieux servis si le comité appuyait la proposition du gouvernement de réduire les obstacles actuels à la concurrence dans le secteur de l'assurance hypothécaire. Les analyses économiques montrent constamment que l'élimination des obstacles à la concurrence finit par servir les intérêts des consommateurs, en améliorant les prix, en étant propice à l'innovation et en offrant un plus vaste choix.

Les obstacles réglementaires actuels à la concurrence font en sorte qu'il n'y a que deux assureurs hypothécaires sur le marché. Il n'y a donc que deux groupes de produits assez similaires, à des prix aussi relativement équivalents. Dans d'autres territoires où une concurrence plus grande est permise, il y a eu davantage de produits nouveaux, ainsi que de meilleurs prix, à l'avantage des consommateurs. Nous estimons qu'on obtiendrait le même résultat au Canada si les propositions du gouvernement visant à promouvoir la concurrence étaient adoptées.

À notre avis, les arguments que vous avez entendus pour justifier une étude plus approfondie ou une réglementation accrue du marché ne résistent pas à l'analyse. La conclusion selon laquelle l'élimination des obstacles à la concurrence et l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché auraient pour effet de faire monter les prix et de réduire l'accès pour les consommateurs va à l'encontre de la plupart des principes fondamentaux de la théorie et de la pratique en économie, qui disent exactement le contraire. Dans le secteur des services financiers, on l'a vu à maintes reprises: l'arrivée des banques dans le secteur des fonds communs de placement et des hypothèques a de beaucoup amélioré la concurrence dans ces marchés.

Signalons aussi que dans le secteur des services financiers, il existe déjà toute une gamme de règlements et de contrôles financiers qui répondent à toutes les préoccupations éventuelles au sujet de nouveaux arrivants dans ce marché. Il y a littéralement des centaines de lois et de règles, il y a le contrôle prudentiel du BSIF et un important encadrement fédéral et provincial pour veiller à la protection des consommateurs.

En outre, des examens parlementaires périodiques sont possibles, comme celui du Sénat en ce moment, portant sur la dernière ronde de réformes des services aux consommateurs, afin de vérifier si les objectifs visés ont été atteints.

En somme, nous croyons fermement que le point de départ pour le comité devrait être celui que propose le gouvernement. Laissez le marché travailler à l'avantage des consommateurs et évaluez plus tard les rares préoccupations qui seront soulevées, auxquelles vous pourrez répondre au moyen d'un règlement ciblé.

Nous sommes l'un des plus grands consommateurs d'assurance hypothécaire et nous croyons vraiment que nos consommateurs ne peuvent être qu'avantagés par de meilleurs prix, de nouveaux produits, ainsi qu'un meilleur accès au marché résidentiel, grâce à l'adoption de la proposition gouvernementale. Nous croyons que le comité doit adopter la proposition du gouvernement visant à ouvrir le marché à la concurrence.

Je remercie le comité pour le temps qu'il nous accorde.

• (1650)

Le président: Merci, madame Adams.

Voulez-vous commencer, monsieur McCallum? Vous avez sept minutes.

L'hon. John McCallum: Merci, et si je suis assez bref, M. Savage pourra peut-être profiter du reste de mon temps.

M. Loubier dira peut-être qu'il y a collusion et c'est pourquoi j'hésite à dire qu'à mon avis, Mme Adams, de la Banque Royale, a très bien présenté les choses. Je fais allusion au poste que j'ai occupé à cette banque. J'allais dire quelque chose de semblable.

Rien de ce que j'ai entendu ne me laisse croire que le gouvernement ne devrait pas aller de l'avant. Je crois que le fardeau incombe à ceux qui voudraient limiter la concurrence. Je crois que pour les consommateurs, mieux vaut avoir trois, quatre ou cinq concurrents, que seulement deux. S'il y a un effet de sélection adverse ou d'antisélection, rien de ce que j'ai entendu ne me porte à demander des études. Ce n'est pas vraiment une réponse. Pourquoi s'attend-on à cela? Je n'ai pas eu de réponses à ce sujet. Et je ne pense pas que le ministère des Finances agisse à la légère, pour ce genre de choses. Le BSIF est un organisme de réglementation très sérieux. Il y a en outre toutes sortes de règles et de règlements, par ailleurs. Je ne vois pas de raison de ne pas aller de l'avant.

Ma seule question, je dirais, c'est celle-ci: ai-je raté quelque chose? Est-ce que l'un des cinq témoins voudrait faire une mise en garde, qui m'aurait échappée?

Le président: Qui veut répondre?

Oui, madame Kinsley.

Mme Karen Kinsley: Merci.

Ce n'est peut-être pas une réponse directe, mais permettez-moi deux observations.

Dans mon discours liminaire, j'ai dit que comme assureur public, plus du tiers de notre volume d'affaires actuel est directement lié aux services aux Canadiens, qui ne sont pas assurés par le secteur privé. Il y a certains créneaux du marché que n'occupe pas le secteur privé. Comme nous le disions en conclusion, nous croyons que la combinaison de notre mandat public et de notre concurrence directe est en fait assez avantageuse pour les Canadiens.

Je voulais donc signaler ces lacunes, mais nous croyons que le modèle actuel y répond en fait assez bien. Nous ne voyons pas de raison pour laquelle d'autres concurrents feraient des choix différents de notre concurrent actuel. Mais il y a des créneaux inoccupés.

Deuxièmement, comme mise en garde, et je ne sais pas si le groupe précédent vous en a parlé, je conseille au comité de s'intéresser à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, à long terme. Nous avons déjà dit qu'à une époque, il y avait trois assureurs du secteur privé puis, dans les années 80, les temps étaient particulièrement difficiles et ils ont disparu. Voici donc matière à réflexion, si ce n'est une mise en garde: quand tout va bien, il y a beaucoup d'intérêt, mais cet intérêt sera-t-il maintenu si l'économie canadienne va moins bien?

• (1655)

Le président: Est-ce que quelqu'un d'autre veut répondre à la question de M. McCallum?

Oui, vous avez la parole, monsieur Liu.

M. David Liu: J'aimerais répondre à l'argument relatif à l'engagement à long terme sur le marché. Vous savez sans doute que PMI fait des affaires en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Hong Kong et en Europe: la décision d'entrer sur ces marchés n'a pas été prise à la légère. Il s'agit d'un investissement important en termes d'immobilisations, de ressources humaines et d'efforts de gestion. Étant donné la nature de ce secteur, nous considérons notre engagement sur ces marchés comme permanent. C'est un effort à long terme puisque les hypothèques et la propriété ne sont pas quelque chose qui va et qui vient, du jour au lendemain. Quand nous entrons sur un nouveau marché, nous sommes très engagés.

En outre, à cause des normes prudentielles, des exigences élevées que les marchés des capitaux exigent des assureurs hypothécaires, nous avons la plus grande robustesse financière qui soit. Elle ne fait qu'appuyer notre engagement financier pour le marché, lui-même renforcé par le soutien de la société mère et du groupe, pour notre filiale financière canadienne.

Le président: Merci, monsieur.

Monsieur McCallum.

L'hon. John McCallum: Si je peux poser une question complémentaire: je pense que M. Liu a répondu à la deuxième de mes préoccupations. Mais au sujet de la première, il y a certes des créneaux inoccupés, mais n'avez-vous pas dit que ces créneaux ne feraient que se multiplier par suite de l'arrivée de nouveaux concurrents?

Une voix: [Note de la rédaction: Inaudible]

L'hon. John McCallum: Bien.

Mme Catherine Adams: J'aimerais répondre aussi. Comme créancier, nous cherchons des fournisseurs de services qui nous suivent, pour le choix des marchés. Si un fournisseur nous disait vouloir s'occuper exclusivement du marché urbain, nous ne voudrions probablement pas l'inviter à faire affaire avec nous. C'est donc très important. Nous sommes un prêteur national. Nous cherchons des fournisseurs qui vont nous donner un soutien national, puisque nous sommes, au bout du compte, les assurés.

L'hon. John McCallum: Merci.

Je n'ai pas d'autres questions.

Le président: Monsieur Savage, voulez-vous continuer? Il reste environ 90 secondes.

M. Michael Savage: Vous êtes très généreux, monsieur McCallum, merci beaucoup.

J'ai une question pour MM. Ripplinger et Kenward. Je connais ces deux organisations dans ma province de la Nouvelle-Écosse. Je sais que des gens comme Paul Pettipas, de la Nova Scotia Home Builders' Association, sont de fiers et féroces défenseurs de leur secteur.

Vous vous êtes tous deux prononcés pour une concurrence accrue, mais vous avez aussi dit tous deux... Je pense que M. Kenward a fortement recommandé certaines conditions, de même que M. Ripplinger. Nous devons aujourd'hui nous prononcer sur le crédit 10. Faut-il voter pour?

M. Dale Ripplinger: Oui, en résumé, nous sommes plutôt en faveur, certainement. Il y a toujours des réserves. Nous ne savons pas quel effet cela aura sur le marché. On ne peut que spéculer sur les effets négatifs que cela pourrait avoir un jour. Mais nous n'y croyons pas. Il pourrait y avoir des problèmes à régler, mais en toute honnêteté, les réponses de M. Liu et d'autres, cet après-midi, m'ont encouragé.

Malheureusement, nous n'avons pas pu consulter tous nos membres avant de présenter cet exposé, mais je crois que la grande majorité d'entre eux dirait qu'une concurrence accrue sera positive pour le secteur et nous y sommes donc en faveur.

Le président: Une brève question, s'il vous plaît, monsieur Savage.

M. Michael Savage: J'aimerais savoir ce qu'en pense M. Kenward, qui pourra prendre le temps qu'il me reste.

Le président: Monsieur Kenward.

M. John Kenward: Merci, monsieur le président.

L'Association canadienne des constructeurs d'habitations n'est pas en faveur d'un retard. Nous avons énoncé les conditions qui devraient être étudiées avec beaucoup d'attention. Il y a au moins un des témoins aujourd'hui qui a déclaré qu'il estime que ces conditions sont déjà en vigueur d'une façon ou d'une autre, et avec efficacité, grâce au ministère des Finances, au BSIF, etc. Que l'on sache simplement que ces conditions nous préoccupent et que nous ferons un suivi. Nous ne recommanderons pas, dans ce cas, de retarder la mise en oeuvre de la proposition.

Le président: Merci, monsieur Kenward.

C'est maintenant au tour de M. St-Cyr, qui a sept minutes.

[Français]

M. Thierry St-Cyr: On a beaucoup parlé avec vous — et avec les autres témoins auparavant — de la concurrence et de ses vertus sur le plan des services et des prix pour les emprunteurs. D'autre part, lorsqu'on nous parlait de concurrence à la petite école, on faisait allusion à la sélection naturelle. Dans ce cas, elle se manifeste lorsque les entreprises moins performantes disparaissent parce qu'elles font faillite, n'étant pas en mesure de faire face à la concurrence.

La possibilité qu'il y ait plus de faillites dans le domaine hypothécaire représente-t-elle un risque financier pour le gouvernement qui, ultimement, garantit ces prêts? Peut-on penser que le gouvernement pourrait éventuellement payer à cause de la concurrence qui s'implante dans le marché?

• (1700)

[Traduction]

M. David Liu: J'aimerais répondre à cette question. Si j'ai bien compris, vous demandez si une concurrence accrue augmenterait les risques, sur le marché, et particulièrement le risque pour le gouvernement, qui garantit les prêts, n'est-ce pas?

Il y a actuellement de nombreux freins et contrepoids. Le degré de contrôle du BSIF, et les exigences relatives à la création d'une société, au maintien d'un capital et de normes d'exploitation sont très élevées et fixées par le BSIF. Nous avons certainement l'intention de nous conformer à ces exigences et d'aller bien au delà, comme dans tous les pays où nous faisons affaire. Même s'il y a ce mécanisme de garantie gouvernementale, ce n'est qu'une sûreté, en cas d'impondérables et non quelque chose qui nous servira vraiment.

Le président: Madame Kinsley.

Mme Karen Kinsley: Ma réponse est un peu différente. Je vois deux risques éventuels pour le gouvernement, pour les garanties qu'il offre, par suite de l'arrivée de nouveaux concurrents. D'abord, selon la nature de la concurrence, si ces nouveaux concurrents n'offrent pas leurs services pour tous les marchés de la même manière, ou s'ils ne l'offrent qu'aux marchés rentables, tant du point de vue géographique que du point de vue du risque lié à l'emprunteur, il est fort probable que l'assureur hypothécaire public qui doit offrir ses services à tous les Canadiens se retrouve avec un portefeuille ayant un risque plus élevé. Comme il s'agit d'une société d'État, cela pourrait représenter un coût pour le gouvernement.

Les coûts pourraient aussi être préoccupants en cas de ralentissement de l'économie. Étant donné la robustesse de ces sociétés, comme elles l'ont dit elles-mêmes, il y a peu de risques de faillites, mais il est possible que malgré les investissements faits au Canada, elles décident de quitter ce marché pour se tourner vers d'autres. Dans ce cas, comme nous sommes l'assureur hypothécaire public canadien, en cas de grave ralentissement économique, nous serions seuls sur le marché, avec peut-être un autre — cela s'est déjà produit. Cela peut encore élever le risque pour le gouvernement.

Je m'écarte un peu de votre question, mais au sujet du risque, ce sont certaines des possibilités.

[Français]

M. Yvan Loubier: Madame Kinsley, j'aimerais vous poser une question supplémentaire.

Supposons que 10 entreprises accèdent au marché et fassent concurrence à Genworth Financial Canada, ainsi qu'à la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Supposons que trois de ces 10 nouveaux concurrents fassent faillite ou décident de se retirer du marché après deux ou trois ans. Dans un tel cas, ces entreprises vendraient leur clientèle à d'autres concurrents. La Société canadienne d'hypothèques et de logement ne serait pas seule à devoir s'en occuper, et le gouvernement ne serait pas obligé d'éponger quoi que ce soit dans ce cas.

Par conséquent, quel risque court-on si on laisse de nouveaux joueurs accéder au marché, même du point de vue d'un consommateur?

Vous dites que vous héritez des plus grands risques, mais si les autres risques étaient partagés entre Genworth et d'autres concurrents, il me semble que les consommateurs seraient beaucoup mieux servis qu'à l'heure actuelle. En effet, d'un côté, vous héritez des plus grands risques, et de l'autre, Genworth, en plus d'occuper seul ce marché, ne court que les plus petits risques.

[Traduction]

Mme Karen Kinsley: Pour répondre à votre question, comme je l'ai dit plus tôt, le tiers de notre volume d'affaires se trouve dans des secteurs non desservis par l'entreprise privée, soit près de 25 p. 100 dans les zones rurales et isolées du pays. Pour ce secteur, le taux de réclamation est 45 p. 100 plus élevé que dans les zones urbaines. C'est le résultat de la sélection naturelle entre le secteur privé et le secteur public.

Avec un plus grand nombre d'entreprises du secteur privé sur le marché, si la tendance se maintient, les résultats ne seront pas différents. Mais rien ne garantit qu'ils ne choisiront pas la meilleure part du marché et il faudra bien quelqu'un pour offrir des services à l'ensemble des Canadiens, où qu'ils soient. Rien ne prouve...

• (1705)

[Français]

M. Yvan Loubier: C'est pourquoi je mentionnais cela. La situation de la SCHL n'a pas changé et de toute façon, elle a aussi une vocation sociale, par exemple aider les ménages qui ont plus de difficulté à accumuler l'argent nécessaire pour une mise de fonds. Vous exigez une proportion de l'hypothèque qui est un petit peu moins élevée que ce que Genworth demande. Cela ne changerait rien pour vous, mais ce serait sûrement plus équitable pour les entreprises qui veulent accéder à ce marché, qui veulent faire concurrence à Genworth et même offrir des produits plus originaux que ceux qui sont offerts à l'heure actuelle, avec des primes qui sont décroissantes avec le temps, ou des choses comme cela. Qu'est-ce que le fait que ces entreprises puissent avoir accès à une partie du marché change à la situation de la SCHL? Cela ne change absolument rien. Toutefois, vous améliorez ainsi peut-être les perspectives de profit de certaines entreprises qui aimeraient, elles aussi, bénéficier du même traitement que Genworth. De plus, il y aurait peut-être des produits plus intéressants et des taux plus avantageux au sein des marchés que vous ne desservez pas à l'heure actuelle. Mon analyse est-elle juste?

[Traduction]

Le président: Il vous reste peu de temps pour votre réponse, madame Kinsley.

Mme Karen Kinsley: Le risque pour nous c'est de perdre aux mains du secteur privé une partie du marché plus rentable, qui nous sert à compenser pour le marché non desservi par le secteur privé, qui représente un tiers de notre volume. Le problème n'est pas que notre situation changerait, mais que notre capacité d'interfinancement, entre les bons et mauvais marchés, serait diminuée; c'est tout.

Nous croyons tout de même que la concurrence est la solution.

Le président: Merci, monsieur Loubier.

Madame Ablonczy, c'est à vous.

Mme Diane Ablonczy (Calgary—Nose Hill, PCC): Dans la même veine, madame Kinsley, je crois que dans les années 80, aux États-Unis, il y avait 14 sociétés d'assurance hypothécaire. Les taux d'intérêt étaient élevés. Huit de ces sociétés ont quitté le secteur, mais le risque était réparti entre les 14 entreprises participantes, et il n'y avait pas pénurie d'assureurs.

Quand la même chose s'est produite au Canada, il n'y avait que quatre entreprises, qui ont vécu la même chose. Dans quelle mesure le gouvernement a-t-il dû contribuer pour compenser les pertes à l'époque?

Mme Karen Kinsley: La SCHL a dû s'adresser au gouvernement du Canada et celui-ci, à cause de l'important déficit, a dû verser

200 millions de dollars pour renflouer le fonds. Il s'agissait donc d'un investissement substantiel.

Mme Diane Ablonczy: S'il y avait eu davantage de participants, le risque aurait été réparti parmi eux, compte tenu de leur capital collectif, n'est-ce pas?

Mme Karen Kinsley: Dans le régime actuel, tous ces participants seraient garantis par le gouvernement et le résultat serait à peu près le même, au bout du compte, malgré les variations dans les niveaux de garantie offerts par le gouvernement.

Mme Diane Ablonczy: D'après ce que disent les témoins, il y a de nombreuses préoccupations au sujet de la nécessité d'une réglementation appropriée pour divers problèmes, y compris la sélection adverse et la répartition du marché. D'après votre expérience du Bureau du surintendant des institutions financières, le BSIF, avez-vous des raisons de croire que le BSIF n'arriverait pas à bien réglementer ce genre de problèmes? Le comité devrait-il faire des recommandations au BSIF qui ne pourrait peut-être pas régler les problèmes résultant d'une concurrence accrue?

Mme Karen Kinsley: Comme on l'a dit avec les témoins précédents, ce n'est pas vraiment le BSIF qui s'occuperait des questions découlant de la concurrence. Le BSIF s'occupe de la stabilité financière des sociétés sur le marché et évalue la robustesse de leur plan d'affaires. Comme on l'a déjà dit, il n'intervient pas en fonction des comportements sur le marché.

Mme Diane Ablonczy: Dites-vous que les questions de stabilité financière n'ont rien à voir avec la concurrence?

Mme Karen Kinsley: Je crois qu'il s'agit de deux questions différentes. La stabilité financière est bien gérée par le BSIF. Le marché réglementera mieux la concurrence que ne le ferait tout organisme. Je suis certainement d'accord avec ce qu'a dit ma collègue de la Banque Royale. Il est tout à fait vrai que si vous n'offrez pas au consommateur les services dont il a besoin, vous serez désavantagés.

Je le répète, nous ne croyons pas qu'une réglementation lourde soit nécessaire dans ce contexte. Le marché dictera les orientations et le gouvernement offrira l'avantage supplémentaire d'un assureur public, pour les marchés non desservis par les assureurs privés.

• (1710)

Mme Diane Ablonczy: Monsieur Kenward, vous avez parlé de nouveaux produits sur le marché. Pourriez-vous nous en donner une brève description?

M. John Kenward: Les plus récents sont les hypothèques à faible versement initial, la transférabilité des hypothèques et de l'assurance hypothécaire, la couverture pour les travailleurs autonomes, l'approbation accélérée pour les emprunteurs potentiels, la prolongation des périodes d'amortissement et la réduction des primes d'assurance hypothécaire. Il y en a d'autres, comme en ont parlé les témoins précédents, tous attribuables à une saine concurrence entre l'assureur public et l'assureur privé.

Au sujet de la réglementation, notre association n'est pas pour une lourde réglementation. Nous avons parlé de conditions et du fait qu'il faut songer à ces questions. Avec une garantie gouvernementale qui répond à un besoin du public, notre association croit qu'il ne serait pas sage de simplement sortir de ce secteur. Il doit y avoir un contrôle gouvernemental.

On vous a parlé de la sélection en fonction de la rentabilité, mais aussi des ristournes aux créances et d'autres choses inquiétantes au sujet de l'assurance hypothécaire. On vous a parlé des règles qui doivent être uniformes. Il faut réfléchir sérieusement à ces préoccupations. La solution n'est pas nécessairement une lourde réglementation, mais comme quelqu'un d'autre l'a dit, il faut y songer, faire un contrôle et faire un suivi gouvernemental, si le gouvernement donne des garanties à l'assurance hypothécaire, par exemple.

Mme Diane Ablonczy: Si tant de nouveaux produits seront offerts sur le marché, pourquoi faut-il de nouveaux concurrents dans ce secteur pour obtenir de nouveaux produits? Avec les sociétés actuelles, on les aura.

M. John Kenward: Nous pensons que c'est cette forte concurrence qui nous a menés jusque-là. D'autres qui veulent intégrer ce marché ont dit avoir de nouveaux produits, de nouvelles idées pour le Canada et son régime d'assurance hypothécaire. Nous pensons qu'il faut les laisser venir. Il doit y avoir plus de concurrence.

Mme Diane Ablonczy: Pensez-vous que certains de ces nouveaux produits ont vu le jour parce qu'on craignait un accroissement de la concurrence?

M. John Kenward: Je ne sais pas vraiment. On l'a dit, et si cette supposition a une quelconque validité, cela montre l'efficacité de la concurrence.

Mme Diane Ablonczy: Monsieur Liu, j'ai une question pour vous. Dans votre mémoire, vous dites que d'après vos recherches, davantage de produits pourraient être offerts pour aider les gens qui achètent leur première maison, particulièrement les travailleurs autonomes et les nouveaux immigrants. Vous savez peut-être que je me suis occupée quelque temps d'immigration. Je sais que c'est un problème pour bon nombre de nouveaux arrivants au Canada, parce qu'ils n'ont pas ici de dossier de crédit, contrairement aux autres.

Pourriez-vous nous expliquer cela un peu? Comment croyez-vous que les nouveaux immigrants et les créneaux du marché qui sont moins bien desservis pourraient profiter de l'arrivée d'une nouvelle société comme la vôtre?

M. David Liu: Volontiers. Cela se rapporte aussi à la question de la sélection en fonction de la rentabilité. Nous pensons qu'il est possible de s'intéresser à ces autres créneaux du marché de la consommation, particulièrement ceux qui en sont à leur première maison et qui sont travailleurs autonomes, nouveaux immigrants ou dont le dossier de crédit n'est pas sans tâche.

À l'échelle internationale et particulièrement aux États-Unis, les assureurs hypothécaires ont une grande expérience de ce type de marchés. Pour mieux les servir, il faut travailler en partenariat stratégique avec les créanciers, pour concevoir des produits appropriés qui permettront à ces gens de garder leur maison. Il s'agit de personnes qui ont peut-être de très bons actifs, un bon emploi et la volonté de payer. Ils peuvent avoir été malchanceux.

Nous avons donc beaucoup d'expérience, tout comme certains de nos concurrents potentiels sur le marché canadien. Nous connaissons

ces secteurs et nous croyons pouvoir offrir des services de valeur aux consommateurs.

● (1715)

Le président: Merci.

Madame Wasylycia-Leis, vous avez sept minutes.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Merci beaucoup.

Je vais d'abord demander à Karen Kinsley quelle est d'après elle la part de marché que pourrait perdre la SCHL, si cette mesure est adoptée.

Mme Karen Kinsley: Nous n'en avons pas fait l'évaluation. Nous croyons que tout dépend du nombre de concurrents et du type de concurrence qui viendra avec eux. Est-ce que, comme certains l'ont affirmé, ils auront des produits plus ciblés ou des produits ordinaires? Ou une combinaison des deux? Nous ne savons pas encore.

Mme Judy Wasylycia-Leis: D'après vous, est-ce que la SCHL aura une part de marché fixe, ou est-ce que tout dépendra de la loi du marché, de manière qu'on ne garantit pas qu'il vous restera la moitié du marché?

Mme Karen Kinsley: Non, il n'y a pas...

Mme Judy Wasylycia-Leis: Il n'y a donc pas de règle, tout peut arriver. Cette recommandation est faite sans qu'un contrôle soit prévu en cas de problèmes liés à la concurrence.

Revenons à la question posée par Diane Ablonczy à M. Ripplinger: vous avez fortement recommandé des critères tout en affirmant que s'il n'y en a pas, tant pis. Peu vous importe donc qu'il y ait des garanties pour empêcher qu'une société arrive sur le marché, profite d'une vague et l'abandonne s'il y a un creux. Vous n'êtes pas inquiète de l'effet que cela pourrait avoir sur les consommateurs et sur les affaires publiques.

M. Dale Ripplinger: Premièrement, ce n'est pas dans notre mémoire; nous n'avons pas recommandé que des sauvegardes soient mises en place, vous avez absolument raison de le dire, mais nous avons des réserves, absolument.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Je me reporte à la page 3, où vous dites qu'il faut éviter de prendre toute décision qui risquerait d'affaiblir l'intégrité de notre système, et vous faites ensuite une autre recommandation.

M. Dale Ripplinger: Oui, absolument.

Mme Judy Wasylycia-Leis: C'était là des contributions importantes, mais il semble maintenant que vous soyez disposés à laisser tomber. Nous avons reçu des recommandations semblables de Desjardins. Encore une fois, nous nous retrouvons aujourd'hui sans aucune recommandation de faire quoi que ce soit d'autre que d'approuver aveuglément et sans réserve un régime qui ne comporte aucune mesure de sauvegardes.

M. Dale Ripplinger: Non. Je pense avoir dit en réponse à la question de M. McCallum que, globalement, si nous devons décider dans un sens ou dans l'autre, nous dirions que nous préférons la concurrence. Cela ne veut pas dire qu'il ne devrait pas y avoir...

Mme Judy Wasylycia-Leis: Très bien, mais nous sommes placés dans l'obligation de faire ce choix aujourd'hui, et c'est pourquoi c'est important, c'est pourquoi votre réponse est importante. Nous pourrions donner aujourd'hui l'approbation sans avoir en place aucune sauvegarde ni aucune protection pour les consommateurs.

• (1720)

M. Dale Ripplinger: C'est à vous d'en décider.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Vous avez raison et c'est une décision difficile et c'est une situation que je n'accepte pas.

Je veux poser une question à Catherine Adams puisqu'elle a laissé entendre en fait que les prêteurs vont simplement s'en occuper automatiquement, qu'ils vont protéger le marché, protéger les consommateurs et nous protéger contre tout assureur hypothécaire qui voudrait adopter une approche sélective ou tirer profit des consommateurs.

C'est assez difficile pour nous de rester les bras croisés et d'accepter cela, alors qu'en fait les prêteurs eux-mêmes et les banques, comme la Banque Royale, ont choisi de laisser tomber carrément certaines collectivités. En fait, quand on nous donne de telles assurances, cela sonne tout à fait creux à nos oreilles, et c'est difficile pour le comité d'approuver tout cela sans se poser de questions, alors même que la Banque Royale peut se retirer d'une collectivité comme le nord de Winnipeg, en fermant toutes ses succursales sans exception, sans se faire le moindre souci à propos d'une collectivité qu'on laisse carrément tomber, ce qui transforme toute notre étude en une véritable farce, parce qu'en fait, il n'y a pas de prêteurs. C'est une communauté de gagne-petit. Et vous osez nous dire que cette communauté sera soudainement servie?

Monsieur Liu, vous allez soudainement servir les 20 p. 100 d'Autochtones de ma communauté qui sont des gagne-petit et qui aimeraient posséder une maison? Allez-vous mettre de l'argent sur la table? Allez-vous faire comme la SCHL et laisser tomber les primes s'ils n'ont pas d'argent pour les payer ou si certains segments de la population ne sont pas servis?

Monsieur Kenward, allez-vous veiller à maintenir certaines mesures de protection dans le système? Qui va s'en charger? Si nous ouvrons toute grande cette porte, il ne restera plus rien. Avez-vous une réponse à cela?

Madame Kinsley, pourquoi la SCHL ne prend-elle pas position plus fermement là-dessus? Pourquoi restez-vous les bras croisés et laissez-vous faire tout cela? Grâce à l'assurance hypothécaire, vous êtes en mesure de réunir un peu d'argent que vous pouvez ensuite réinjecter dans le système pour répondre au besoin de logements abordables. On est prêt à laisser tomber tout cela. Est-ce que quelqu'un vous dit que vous devez faire cela? Il ne semble pas y avoir la moindre justification rationnelle pour appuyer cela. Nous n'avons aucune étude. Le ministère des Finances n'a pas fourni la moindre étude à notre comité. La SCHL n'a même pas présenté de mémoire écrite aujourd'hui. Il n'existe aucune documentation sur le besoin d'assurer une concurrence dans ce secteur, aucun indice démontrant que les consommateurs ne sont pas servis actuellement.

Nous savons qu'en fait, la SCHL a augmenté de 15 p. 100 en un an son assurance hypothécaire. Elle brasse d'assez grosses affaires. Personne ne m'a dit qu'elle n'est pas capable de faire le travail.

Je voudrais donc savoir ce qui se cache vraiment derrière tout cela. Est-ce que l'assurance hypothécaire tente de manière détournée de se lancer dans le secteur des prêts? Est-ce une tentative de la part du secteur des institutions financières visant à resserrer encore davantage son contrôle et à priver complètement de services d'autres collectivités comme celle de Winnipeg-Nord? Qu'est-ce qui se passe?

Le président: Moi j'ai compté neuf questions. Qui aimerait répondre?

Monsieur Ripplinger.

M. Dale Ripplinger: En général, j'estime qu'on pourrait aussi penser à l'argument selon lequel les primes pour les Canadiens qui ont des faibles revenus pourraient être réduites. Le résultat serait peut-être même d'augmenter la concurrence, de faciliter l'achat d'une résidence.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Voulez-vous dire que certains assureurs hypothécaires seront même prêts à renoncer aux primes...

M. Dale Ripplinger: Non, pas du tout. Bien sûr que non.

Mme Judy Wasylycia-Leis: ...comme le fait la SCHL quand il y a vraiment un besoin? Est-ce qu'ils feront cela?

Donc qui renoncera aux primes quand il y a des crises dans certaines collectivités, des collectivités éloignées, ou des collectivités des centres-villes qui ont un besoin criant de logements abordables? Qui fera cela?

M. Dale Ripplinger: Vous pensez au cas extrême...

Le président: Peut-être pourriez-vous donner au témoin la possibilité de répondre, madame Wasylycia-Leis.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Je suis désolée.

Le président: Monsieur Ripplinger, finissez votre réponse. Cela nous laissera à peu près une minute pour quelqu'un d'autre.

M. Dale Ripplinger: La concurrence pourrait avoir pour résultat de réduire les primes. C'est un énoncé assez simple. Mais pour ce qui est de l'augmentation des...?

Nous avons parlé de la diversification des produits et des nouveaux produits qui seront introduits sur le marché. Mais nous n'avons pas parlé du financement à proportion élevée qui serait disponible pour la construction de nouveaux logements abordables, de nouvelles maisons pour des familles à faible revenu. C'est un secteur où pas grand-chose ne se fait à l'heure actuelle parce que les investisseurs privés n'ont aucun incitatif pour investir dans les logements abordables.

Si j'avais accès à un financement à proportion élevée pour construire un immeuble d'habitation dans le nord de Winnipeg, je le ferais peut-être. Cette sorte de concurrence stimule le marché et mène à ce genre de résultat. La concurrence ce n'est pas seulement les entreprises qui viennent faire des affaires pour se remplir les poches. Il pourrait aussi y avoir des retombées économiques qui seraient assez avantageuses pour les gens que vous voulez aider.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Moi, je vous demande des preuves. On nous demande d'agir à l'aveuglette, et personne ne nous donne des preuves.

Le président: Madame Wasylycia-Leis, à l'ordre, s'il vous plaît.

M. Pacetti a la parole.

Allez-y, monsieur Pacetti. Vous avez cinq minutes.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Très brièvement, ma première question est pour Mme Adams de RBC.

J'ai déjà posé cette question. Votre société est un prêteur — vous êtes ici comme prêteur, n'est-ce pas? — et en ce moment, vous faites affaire avec deux institutions. Allez-vous faire affaire avec plus de deux institutions, ou allez-vous en choisir seulement une? Comment est-ce que cela va fonctionner si nous ouvrons les marchés?

Mme Catherine Adams: Je devrai attendre pour voir ce que les fournisseurs auront à offrir. C'est pas mal de travail que de commencer à faire affaire avec un nouveau fournisseur, si je peux m'exprimer ainsi. Le côté innovateur qu'ils pourront apporter au secteur a certes suscité beaucoup d'intérêt et d'idées intéressantes.

Moi je suis ici parce que je suis pour la concurrence. Je veux qu'ils aient au moins la possibilité de pénétrer le marché, et je pense que cela devrait se faire aussi rapidement que possible. À la longue, j'estime que les consommateurs en bénéficieraient.

J'ai étudié le secteur de l'assurance hypothécaire aux États-Unis, et les différentes structures de primes qu'ils utilisent. Il y en a quelques-unes qui sont intéressantes et qui seraient utiles aux consommateurs. Donc j'écoute, parce qu'ils essaient d'arriver à un point où nous pourrions travailler ensemble.

M. Massimo Pacetti: Mais en fin de compte c'est vous qui décidez si vous allez travailler avec un assureur ou quelques assureurs, et c'est vous qui décidez dans quels secteurs...

Mme Catherine Adams: C'est le prêteur qui décide parce que c'est le prêteur qui est assuré, et c'est le prêteur qui réclame. C'est une différence fondamentale.

M. Massimo Pacetti: Si le prix baisse, le consommateur en profitera-t-il en partie?

Mme Catherine Adams: Il en profitera entièrement. C'est tellement compétitif.

Premièrement, c'est très transparent. Les consommateurs paient exactement le montant de la prime. Ce n'est pas comme si le prêteur ajoutait quoi que ce soit. Ils paient seulement le montant de la prime et rien d'autre.

Ils sont très avisés. Ils sont loin d'être ignorants. Ils négocient et je dirais même très âprement.

M. Massimo Pacetti: Le consommateur va donc en profiter. Ce ne sera pas intégré au prix de l'hypothèque. Le consommateur sera facturé séparément pour le service.

Mme Catherine Adams: C'est ainsi qu'on procède aujourd'hui, oui.

M. Massimo Pacetti: Bon, et on continuera de le faire.

Mme Catherine Adams: Je le crois. C'est ce que je fais.

• (1725)

M. Massimo Pacetti: Bien.

Madame Kinsley, je m'adresse de nouveau à vous pour obtenir une précision. Cela m'a peut-être échappé, mais la SCHL est-elle en faveur d'ouvrir le marché de l'assurance, ou bien est-elle contre?

Mme Karen Kinsley: Nous sommes partisans d'une saine concurrence si cela sert bien les Canadiens et si les concurrents s'engagent à long terme.

M. Massimo Pacetti: Bien, merci.

Monsieur Ripplinger, je voudrais tirer une chose au clair. À la page 5 de votre mémoire — si je peux retrouver le passage —, vous parlez de 100 p. 100 de l'assurance hypothécaire et ensuite, au paragraphe suivant, vous parlez d'une garantie de 90 p. 100. Pourriez-vous m'expliquer cela?

Je cite: « Voilà pourquoi, à notre avis, la société d'État doit continuer à bénéficier d'une garantie totale » Plus loin: « C'est pour cette raison que, à notre avis, la garantie actuelle de 90 p. 100 est raisonnable. »

M. Dale Ripplinger: Je crois savoir qu'actuellement, la SCHL est appuyée financièrement à 100 p. 100 par le gouvernement du Canada, tandis que pour les assureurs privés, la limite est de 90 p. 100.

M. Massimo Pacetti: Est-ce vrai, madame Kinsley? Y a-t-il une différence?

Mme Karen Kinsley: Oui, c'est vrai. La différence de 10 p. 100 tient compte des avantages en termes d'affaire publique et des coûts associés à notre mandat que n'assume pas le secteur privé.

M. Massimo Pacetti: Je suppose, monsieur Liu, que vous êtes la personne toute trouvée à qui je peux poser ma question suivante. Comment pouvons-nous nous assurer que les personnes non assurables soient assurées?

M. David Liu: Comment s'assurer que les personnes non assurables... ?

M. Massimo Pacetti: Oui, les gens qui ne peuvent pas obtenir d'assurance autrement, comment s'assurer que le secteur privé s'intéresse à eux quand le marché sera dans le marasme. Je comprends que vous vous engagez pour le long terme, mais votre compagnie fait des profits, j'en suis certain, et le taux de rendement sera élevé peu importe que vous assuriez quelqu'un ou non. Alors comment pouvons-nous nous assurer que vous allez continuer d'assurer les gens dans un marché baissier et aussi d'assurer les gens qui n'ont peut-être pas la capacité de payer ou dont vous estimez qu'ils n'ont pas la capacité de payer?

M. David Liu: Nous nous intéressons au long terme, de même qu'à l'emprunteur et aux prêteurs.

M. Massimo Pacetti: Tout cela est basé sur un rendement. Vous voulez vous assurer que votre...

M. David Liu: C'est un facteur de l'équation, bien sûr, mais nous avons pris l'engagement de servir les collectivités, les acheteurs de maisons, dans tous les segments du marché.

Pour revenir à ce que disait tout à l'heure Mme Wasylycia-Leis, j'aimerais signaler que PMI a un assez bon dossier pour ce qui est de servir les collectivités qui sont mal servies aux États-Unis, et aussi dans d'autres pays où nous sommes implantés depuis longtemps.

M. Massimo Pacetti: Désolé de vous interrompre, mais mon temps est limité. Êtes-vous obligé d'être présent dans ces marchés, ou bien le faites-vous librement, de votre propre initiative?

M. David Liu: Non. Nous servons des marchés parce que nous voulons le faire. Cela comprend aussi les marchés des Autochtones américains. Vous constaterez que nous avons beaucoup d'expérience pour ce qui est d'offrir à la population autochtone américaine des produits créateurs et innovateurs. Je m'attends à ce que nous trouvions des moyens d'aider au Canada également.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Pacetti.

Monsieur Loubier, vous avez demandé un peu de temps.

[Français]

M. Yvan Loubier: Merci, monsieur le président.

J'aimerais poser une question à Mme Kinsley, mais cette question peut aussi s'adresser à d'autres personnes. Je m'aperçois que le marché de l'assurance hypothécaire est extrêmement payant. Si on considère les profits de Genworth, on constate que cette compagnie a fait 200 millions de dollars de profit net en 2004. Quant à la SCHL, malgré le fait qu'elle doive courir plus de risques que Genworth, elle a réalisé 513 millions de dollars de profit en 2002, 602 millions de dollars en 2003, 875 millions de dollars en 2004, en plus d'avoir accumulé un surplus de 4,5 milliards de dollars lié à toutes ses opérations.

Si on considère simplement les profits de 875 millions de dollars de la SCHL en 2004, si on enlève la caution supplémentaire provenant du gouvernement et si on compare cela aux profits de 200 millions de dollars de Genworth, on comprend qu'environ 70 p. 100 des profits de ce secteur reviennent à la SCHL. Malgré les risques qu'encourt la SCHL année après année, elle a un taux de profit comparable à celui de Genworth. Cela veut dire 200 millions de dollars pour Genworth et 875 millions pour la SCHL en 2004. C'est payant! Un principe de microéconomie veut que lorsqu'il y a des profits, cela incite d'autres entreprises à accéder à ce secteur. Je pense que, malgré tous les risques que cela peut comporter, c'est extrêmement payant, même pour la SCHL.

Pourquoi faire en sorte que d'autres concurrents accèdent à ce marché et fassent concurrence à Genworth — qui gagne 200 millions de dollars de profits par année — et à la SCHL poserait-il problème? Cette société d'État fait 875 millions de dollars de profit, alors que desservir ce secteur devrait normalement être le rôle du secteur privé, d'autant plus que 4,5 milliards de surplus ne reviennent jamais à la société. En effet, on a souvent réclamé cet argent pour financer le logement social. Ce devrait être davantage du ressort du secteur privé que d'investir dans ce secteur et de démocratiser les profits. Mme Wasylycia-Leis devrait être sensible à cette question de démocratisation. Pourquoi donner à deux seuls acteurs l'essentiel des profits d'un milliard de dollars par année, alors qu'on pourrait les répartir entre différents acteurs, qui offriraient de biens meilleurs produits? Je pose la question. Pourquoi ne pas laisser participer d'autres concurrents? Si on tient compte de l'efficacité, du service au consommateur et de la démocratisation chère au NPD, il vaudrait peut-être la peine d'avoir d'autres joueurs pour mieux servir les consommateurs et mieux répartir les profits.

• (1730)

[Traduction]

Le président: Et à qui souhaitez-vous poser cette question, monsieur Loubier?

[Français]

M. Yvan Loubier: Il s'agissait d'une remarque; je voulais faire part de cette analyse à nos invités. Je vois que M. Kenward a un grand sourire. Il a peut-être le goût de faire un commentaire.

[Traduction]

Le président: Monsieur Kenward, je ne voudrais pas vous mettre sur la sellette, monsieur.

M. John Kenward: Monsieur le président, je pense que je vais éviter ce sujet. Je dois dire que j'ai trouvé que c'était une réflexion intéressante. Je voudrais toutefois faire une brève observation. L'un des députés a évoqué des préoccupations au sujet de l'analyse préalable et des consultations dans tout ce dossier, et c'est un sujet de préoccupation pour l'Association canadienne des constructeurs d'habitations. On aurait vraiment dû faire une analyse plus poussée et consulter davantage sur cette question.

Nous ne proposons nullement de retarder cette décision, mais nous croyons que des questions suffisamment sérieuses ont été soulevées devant le comité et que celles-ci devraient demeurer sur la table en vue d'une analyse plus poussée afin de s'assurer que le gouvernement se penchera sur la question à un moment donné. Cette affaire ne devrait pas être laissée en plan.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Monsieur Del Mastro, c'est votre tour, monsieur, d'amorcer une dernière et brève ronde de questions.

M. Dean Del Mastro (Peterborough, PCC): Certainement. Merci, et je remercie tous ceux qui ont fait un exposé aujourd'hui.

On nous a un peu parlé de lacunes qui existent sur le marché et des secteurs qui ne sont pas actuellement servis ou qui sont peut-être moins bien servis que d'autres. J'ai deux questions précises, l'une relative aux petites entreprises et à l'acquisition de biens commerciaux et à la question de savoir si certaines compagnies privées seraient intéressées à prendre des engagements dans ce secteur en matière de prêts hypothécaires, et l'autre question relative aux propriétés agricoles, pour lesquelles la SCHL applique actuellement des lignes directrices très strictes. Je crois qu'elle envisage d'accorder une assurance hypothécaire pour une maison et six acres de terrain.

Je me demande si les assureurs privés veilleraient à ce que les banques prennent en compte la totalité de la propriété dans le cas de l'agriculture, ou bien si quelqu'un offre des produits de ce genre. Monsieur Liu, ma question s'adresse en particulier à vous.

M. David Liu: D'accord. Notre entreprise cible particulièrement le secteur résidentiel de l'assurance hypothécaire. Lorsque certains éléments de propriétés à usage mixte peuvent être attribués à la valeur de la résidence, il est clair que nous cherchons à exploiter ce créneau, et nous allons aussi le faire sur le marché canadien.

M. Dean Del Mastro: Merci.

Madame Adams, j'ai une question pour vous. Vous avez dit que vous transmettiez les économies au consommateur si les taux étaient plus bas. Si vous êtes en faveur d'une plus grande concurrence sur le marché, est-ce en partie parce que vous croyez qu'il y a place pour une baisse de ces tarifs?

Mme Catherine Adams: Oui, je le crois. Je pense que si l'on manifeste tellement d'intérêt à l'égard de ce marché, c'est qu'il y a une marge de manoeuvre qui permettrait une baisse des tarifs, et je crois qu'une plus forte concurrence ferait baisser les prix. Je ne peux pas le garantir, mais je soupçonne que tel serait le cas.

M. Dean Del Mastro: J'ai une question pour M. Kenward.

Vous avez dit que vous craigniez beaucoup l'échange de commissions occultes entre les assureurs hypothécaires et les banques et que vous seriez catégoriquement contre cela. Je trouve cela curieux, parce que je sais que les constructeurs de maisons reçoivent des commissions d'aiguillage des banques lorsqu'ils envoient des clients à une banque pour un prêt hypothécaire. C'est un processus bien établi. En fait, la plupart des constructeurs de maisons transforment ce cadeau en taux d'intérêt bonifié pour le consommateur. Ce qu'ils font, c'est qu'ils offrent au consommateur un taux préférentiel en faisant don de leur commission d'aiguillage pour abaisser le taux hypothécaire de l'acheteur.

Étant donné que le phénomène existe dans ce secteur et que le tout est invisible pour le consommateur, je suis curieuse de savoir pourquoi vous avez des objections à ce que le même système existe dans l'autre secteur? Je ne me fais pas l'avocat des banques, je dis simplement qu'il me semble qu'il y a là deux poids, deux mesures, et je me demande pourquoi vous préconisez une telle distinction.

M. John Kenward: Monsieur le président, notre souci est que le système d'assurance hypothécaire doit continuer d'avantager les acheteurs de maisons. Je pense que les membres du premier groupe de témoins ont clairement dit qu'il y a des relations d'affaires entre l'assureur hypothécaire et le prêteur. Nous voulons éviter ce que nous appelons des remises, des allocations, et autres rabais remis aux prêteurs...

•(1735)

M. Dean Del Mastro: Mais vous n'avez pas d'objection à ce qu'on en donne aux constructeurs de maisons?

M. John Kenward: Pourvu que l'acheteur de maison en bénéficie dans le cadre du système d'assurance hypothécaire, nous n'avons pas d'objection à cela. Nous voulons simplement nous assurer que ce système continue de faire ce qu'il a fait jusqu'à maintenant avec succès, à savoir avantager les acheteurs de maisons, en particulier parce qu'il y a une garantie gouvernementale en jeu. Par conséquent, nous supposons également que le gouvernement tiendrait absolument à s'assurer que...

M. Dean Del Mastro: Je ne dis pas que nous sommes en faveur de cela. Je trouve seulement assez intéressant que vous preniez la peine de vous prononcer catégoriquement contre cela, alors qu'en fait, les constructeurs de maisons reçoivent de telles commissions.

Madame Adams, avez-vous des observations là-dessus?

Mme Catherine Adams: Oui, je voudrais apporter une précision. Comme je l'ai dit, nous sommes les assurés. C'est nous qui présentons les réclamations. Les règles en matière d'assurance sont assez claires. Ils ne peuvent pas nous offrir d'incitatifs. C'est illégal. Je ne pense donc pas qu'il y aurait de quelconques commissions occultes.

M. Dean Del Mastro: Bien. Merci.

Je n'ai pas d'autre question.

Le président: Mesdames et messieurs, cela met fin à nos questions aux témoins.

Merci beaucoup à tous les témoins pour vos exposés et vos réponses aux questions aujourd'hui.

Nous allons faire une pause d'une minute pour vous permettre de vous retirer, après quoi le comité poursuivra ses travaux d'aujourd'hui.

Le président: Nous passons au point numéro deux à l'ordre du jour, conformément au paragraphe 81(4) du Règlement, étude du Budget principal des dépenses 2006-2007 renvoyé au comité le mardi 25 avril 2006. Le crédit 1 sous la rubrique Agence du revenu du Canada est-il adopté?

AGENCE DU REVENU DU CANADA

Agence du revenu du Canada

Crédit 1 — Dépenses du Programme et dépenses recouvrables au titre du *Régime de pensions du Canada* et de la *Loi sur l'assurance-emploi*.....2 551 607 000 \$

(Le crédit 1 est adopté.)

Le président: Les crédits 1, 5, 10, L15 sous la rubrique Finances sont-ils adoptés?

Mme Judy Wasylycia-Leis: Rappel au Règlement.

Le président: Rappel au Règlement, madame Wasylycia-Leis.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Vous avez englobé le crédit 10 dans le paquet. Nous venons d'entendre des mémoires pendant deux heures. Nous allons sûrement discuter de cette question à un moment donné. À quoi tout cela a-t-il servi si nous ne réfléchissons pas aux conséquences que cela peut avoir pour notre façon de procéder?

Par ailleurs, nous sommes saisis d'une motion de M. Turner. J'ose espérer que nous allons réfléchir quelque peu à la manière dont nous allons procéder; autrement, tout cela n'aura été qu'une farce.

Le président: Eh bien, j'en doute, mais puisque vous le demandez, madame Wasylycia-Leis, je vais aborder chaque crédit individuellement, si les membres du comité n'ont pas d'objection.

FINANCES

Ministère

Crédit 1 — Dépenses de fonctionnement.....93 135 000 \$

Crédit 5 — Finances — Subventions et contributions.....404 200 000 \$

Crédit L15 — Finances — Émission et paiement de billets à vue à l'Association internationale de développement

(Les crédits 1, 5 et L15 sont adoptés.)

Le président: Je vais garder le crédit 10 pour la fin et nous y reviendrons.

Le crédit 25, sous la rubrique du Tribunal canadien du commerce extérieur, est-il adopté?

M. Pacetti invoque le Règlement.

M. Massimo Pacetti: Je ne veux pas entrer dans les détails techniques, mais j'ai demandé un budget approximatif pour le Tribunal canadien du commerce extérieur. Je ne suis pas sûr que nous ayons reçu quoi que ce soit.

Le président: Je ne crois pas que nous l'ayons reçu, non.

M. Massimo Pacetti: Je ne veux pas retarder le vote, mais je demande, monsieur le président, que vous leur envoyiez au moins une lettre pour leur demander de nous envoyer quelque chose.

Merci.

Le président: Très bien. Je peux vous assurer, monsieur Pacetti, que je vais faire le suivi au sujet des renseignements qui nous ont été promis par le TCCE.

Nous revenons donc au crédit 25.

FINANCES

Tribunal canadien du commerce extérieur

Crédit 25 — Dépenses du Programme — 8 609 000 \$

(Le crédit 25 est adopté avec dissidence.)

Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada

Crédit 30 — Dépenses du Programme — 28 110 000 \$

(Le crédit 30 est adopté avec dissidence.)

Bureau du surintendant des institutions financières

Crédit 35 — Dépenses du Programme — 768 000 \$

(Le crédit 35 est adopté avec dissidence.)

Le président: Le crédit 10 sous la rubrique Finances est-il adopté?

Madame Wasylycia-Leis.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Monsieur le président, je soutiens que nous devons reporter la décision sur ce crédit jusqu'à ce qu'on ait obtenu réponse aux questions qui ont été soulevées durant nos deux heures de délibérations. La discussion a été fort utile. Je ne crois pas que l'on ait répondu à toutes les questions et j'espère que nous aurons l'occasion tout au moins de prendre en compte les témoignages, de lire le compte rendu et de prendre une décision éclairée.

Il me semble, monsieur le président, que beaucoup de témoins ont souscrit à bon nombre de préoccupations qui ont été soulevées à ce sujet, par exemple le besoin d'assortir de certaines conditions cette décision d'ouvrir à la libre concurrence l'assurance hypothécaire de la SCHL. Et j'espère que nous aurons au moins l'occasion de faire connaître notre point de vue sur certaines de ces idées et d'envisager d'adopter une approche plus équilibrée et judicieuse dans toute cette affaire.

En conséquence, je voudrais, si c'est possible, proposer de — je ne suis pas sûre que ce soit la bonne terminologie — reporter la question jusqu'à ce que nous ayons eu la chance d'en discuter davantage.

• (1740)

Le président: Vous voulez suggérer que nous reportions la question jusqu'à quel moment?

L'hon. Garth Turner: Monsieur le président, je pensais que nous reviendrions sur cette question dans le cadre du débat sur la partie 9 du projet de loi C-13.

Le président: Oui, nous le ferons peut-être. J'essaie d'abord d'obtenir une réponse de Mme Wasylcia-Leis. Je vous donnerai la parole tout de suite après, monsieur Turner.

Pardon, qu'est-ce que vous avez proposé?

Mme Judy Wasylcia-Leis: Que nous étudions l'affaire d'ici la fin de la session.

Le président: Vous proposez donc de reporter le vote sur le crédit 10 jusqu'à la fin de la session?

Mme Judy Wasylcia-Leis: Il aurait lieu à un moment donné au cours des deux prochaines semaines.

Le président: Excusez-moi, mais je voudrais une précision...

Mme Judy Wasylcia-Leis: Je propose qu'à la prochaine occasion, qui ne serait peut-être pas demain, étant donné que le ministre vient témoigner, et je suppose que mercredi est déjà pris par l'audition des témoins sur le projet de loi C-13. Je propose que le lundi suivant soit désigné pour tenir une discussion sur cette question et nous verrons alors si nous sommes prêts à nous prononcer.

Le président: On me dit que nous n'avons pas besoin de motion et nous allons donc tout simplement poursuivre la discussion sur cette question et nous verrons si nous pouvons dégager un consensus.

Monsieur Turner, vous vouliez faire une observation.

L'hon. Garth Turner: Eh bien, j'ai essayé de faire valoir tout à l'heure que j'avais d'autres questions à poser aux témoins, mais vous les avez écartées. Vous avez dit qu'ils reviendraient, mais en fait, Tirad ne reviendra pas, pas plus que Desjardins, pas plus que la SCHL, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, PMI, et RBC non plus. Et j'ai d'autres questions à poser.

Le président: Monsieur McCallum.

L'hon. John McCallum: Je pense que je parle au nom des libéraux, mais peut-être pas, quand je dis que nous avons entendu ce que nous avons besoin d'entendre sur cette affaire et je suis certainement disposé à passer immédiatement au vote sur le crédit 10.

Nous avons posé la question de savoir ce qui clochait dans le système et personne n'est venu nous donner une bonne réponse à cette question, en tout cas je n'en ai pas perçue. Donc, en mon nom personnel et peut-être au nom de nous tous, j'aimerais que nous passions au vote très rapidement, dans les plus brefs délais, sur le crédit 10.

Le président: Monsieur Loubier, vos observations.

[Français]

M. Yvan Loubier: À l'instar de notre collègue McCallum — cela n'arrive pas souvent que nous soyons d'accord —, nous avons entendu ce que nous voulions entendre et nous avons compris ce que nous devons comprendre. Nous sommes prêts à procéder au vote.

[Traduction]

Le président: Merci.

Madame Wasylcia-Leis.

Mme Judy Wasylcia-Leis: Merci.

Je remercie John de nous avoir fait part de ses sentiments, à savoir que cette affaire est un fait accompli, ou de sa perception selon laquelle absolument aucune préoccupation n'a été soulevée, mais telle n'était certainement pas ma perception des discussions. Un certain nombre de témoins sont venus nous dire qu'à leur avis, il serait important d'assortir cette décision de certaines conditions.

Le groupe Desjardins nous a présenté un projet de texte très clair et l'Association de l'immeuble nous a également proposé un libellé, et d'autres ont jugé qu'il était important de veiller à mettre en place des mesures de sauvegarde dans le cadre de cette proposition.

Ce n'est pas simple; il n'y a pas unanimité absolue sur cette question. Une foule de préoccupations ont été soulevées et il ne convient pas de se contenter d'entendre un certain nombre de témoins, comme nous venons de le faire tout l'après-midi, sans avoir ensuite la moindre discussion au comité. Qu'allons-nous faire à propos des préoccupations qui ont été exprimées? Y aurait-il moyen de proposer des amendements? Pourrions-nous assortir cette mesure de conditions quelconques? Devrions-nous inviter des fonctionnaires des Finances pour qu'ils répondent à certaines questions au sujet des études qu'ils auraient faites? Devrions-nous demander un mémoire sur les répercussions de tout cela quant à l'accès potentiel à l'assurance hypothécaire pour l'ensemble des consommateurs d'un bout à l'autre du Canada? Existe-t-il des études indiquant qu'il existe actuellement un problème? Est-ce que certains segments de la population ne peuvent pas actuellement obtenir de l'assurance hypothécaire en s'adressant à la SCHL? Est-ce inabordable pour certains? Quelle est la situation générale au Canada? Dieu du ciel, nous voudrions bien réfléchir un peu à cette question. Pourquoi nous sommes-nous livrés à cet exercice?

• (1745)

Le président: Mme Ablonczy et ensuite M. Savage.

Mme Diane Ablonczy: Si je comprends bien, monsieur le président, le vote porterait sur la question de savoir si l'on veut ouvrir ce secteur à une plus grande concurrence, sous réserve des vérifications de la part du BSIF et sous réserve du pouvoir discrétionnaire du ministre.

Aucun des témoins entendus aujourd'hui n'a dit que nous ne devrions pas faire cela. Ils se sont tous sans exception prononcés en faveur de la concurrence et un certain nombre d'entre eux ont dit que cette décision ne devrait pas être retardée davantage.

Je ne vois vraiment pas quel est le problème. Si la question est de savoir comment le BSIF va régler tout cela, alors cette question ne relève pas de ce crédit, d'après ce que je comprends. Nous pourrions assurément étudier la question ultérieurement, mais ce crédit vise simplement, en principe, à ouvrir le secteur à une plus grande concurrence et je trouve que c'est une affaire assez simple. Nous n'avons pas vraiment besoin d'étudier la question davantage.

Le président: Je dois vous interrompre. Nous avons d'autres intervenants, madame Wasylcia-Leis, et je vais leur donner la parole en premier.

On me dit que cette question peut faire l'objet d'une étude du comité. Cependant, ce que nous étudions aujourd'hui, c'est le Budget des dépenses et nous avons le choix entre voter pour ou contre le Budget des dépenses aujourd'hui.

Monsieur Savage, désolé, vous êtes le suivant.

M. Michael Savage: Je suis d'accord avec ce que Mme Ablonczy vient de dire. Quelques organisations à qui j'ai demandé... m'ont dit avoir quelques inquiétudes, mais elles m'ont dit également qu'on devrait adopter le crédit 10, donc cela me convient.

Des hauts fonctionnaires du ministère des Finances ont comparu devant notre comité et M. Turner a soulevé la question du crédit 10 à ce moment-là.

À mon avis, nous avons déjà passé du temps là-dessus et il est temps de voter.

Le président: Merci, monsieur.

Voter pour ce crédit particulier aujourd'hui, n'empêche pas que le comité puisse entreprendre une nouvelle étude, je voudrais que ce soit clair. Ce sera au comité d'en décider.

Monsieur Dykstra.

M. Rick Dykstra: À ce sujet, monsieur le président, le ministère des Finances pourrait peut-être comparaître devant notre comité, disons, six mois après la mise en oeuvre de la proposition, et nous faire rapport et répondre à quelques-une de ces questions.

Le président: Monsieur McKay.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): L'en-nui, c'est qu'il s'agit d'un vote d'approbation ou de rejet.

Je ne suis pas contre ce que dit Diane, le marché devrait être davantage ouvert à la concurrence. Les témoins ont tous abondé dans ce sens. Cependant, cela est assujéti à l'examen du BSIF et au pouvoir discrétionnaire du ministre des Finances, etc.

Nous n'avons pas encore considéré les effets pervers de la concurrence, et comme certains témoins l'ont suggéré, il se pourrait qu'il y ait moins d'assurance disponible pour certains segments du marché. C'est l'inquiétude qu'ils ont exprimée, ce n'est pas un fait. Nous n'avons pas parlé de relever le seuil au-delà de 75 p. 100, franchement de 75 à 80 p. 100, c'est du bénéfice pour les assurances. Pourquoi cela doit-il coûter tant d'argent aux consommateurs, je ne le sais vraiment pas. Et je ne comprends pas pourquoi la SCHL devrait avoir une garantie de 100 p. 100 et pas les autres concurrents. Ce sont des questions légitimes.

Je suis favorable à l'ouverture du marché à la concurrence, mais sans un engagement sérieux de la part du gouvernement en vue d'appuyer une étude de notre comité sur des questions, comme le seuil de 75 p. 100 et la garantie de 100 p. 100 dont dispose la SCHL, il m'est difficile de voter pour le crédit 10 et au bout du compte pour le projet de loi C-13, encore que je ne comprenne pas très bien comment le projet de loi C-13 affecte le processus des amendements.

C'est ce que je pense. Si la secrétaire parlementaire pouvait nous assurer de la disponibilité des hauts fonctionnaires, élus et autres, pour que notre étude ait effectivement une influence, je pourrais alors, en toute conscience, voter pour ce crédit. Mais si c'est pour faire quelque chose qui va être relégué aux oubliettes — une gentille petite étude par un gentil petit comité — je pense que nous avons raté le coche.

• (1750)

Le président: Madame Wasylycia-Leis, vous avez levé la main. Souhaitez-vous parler?

Mme Judy Wasylycia-Leis: Oui merci, j'aimerais à nouveau.

Tout d'abord, je pense que nous devrions revoir notre échéancier en ce qui concerne les prévisions budgétaires. Nous n'avons aucune obligation, à part le programme que vous, monsieur le président, ou le gouvernement conservateur vous êtes donné d'adopter dès maintenant ces prévisions. D'après ce que je comprends, nous avons jusqu'en novembre pour que le budget principal des dépenses soit réputé approuvé, à moins que nous en décidions autrement. Donc il n'y a aucune obligation de le faire pour le mois de juin.

C'est tout à fait distinct du budget et du projet de loi C-13, pour lesquels vous visez certaines dates butoirs, comme on nous l'a à maintes fois répété. Mais, en ce qui concerne les prévisions budgétaires, nous avons la possibilité de faire un examen minutieux du crédit 10, avant de l'approuver. Si ce n'est ce printemps, ce sera cet automne. Cet échéancier ne vous plaît peut-être pas, mais rien ne nous oblige à adopter les prévisions budgétaires immédiatement.

J'ai encore deux choses à dire. Premièrement, quelques témoins ont proposé des suggestions très précises sur la façon de mettre en place des garanties qui nous permettraient de nous protéger contre des répercussions éventuelles négatives que certains d'entre nous prévoient si l'on ouvre ce marché à la concurrence.

Deuxièmement, monsieur le président, vous serez d'accord pour dire comme moi que nous n'avons entendu qu'un son de cloche. Nous n'avons pas eu assez de temps pour convoquer toutes les personnes que nous aurions dû inviter. J'ai suggéré que M. Michael Shapcott, très connu dans le domaine du logement, compareisse. À cause d'un conflit d'horaire, il n'a pu venir, mais il a envoyé un mémoire qu'il a demandé de distribuer aux membres du comité. Je ne pense pas qu'il ait été encore distribué, et je pense que nous devrions...

Le président: Au nom de Mme Wasylycia-Leis, je dois dire que ce mémoire est en cours de traduction et sera distribué. J'exhorte les membres du comité à le lire.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Tout à fait, et je vous en remercie.

J'espère que nous pourrions au moins retarder notre décision concernant le crédit 10, pour avoir la possibilité d'entendre un autre point de vue. Il y en a d'autres également. Aujourd'hui, nous avons entendu des témoins principalement du domaine des affaires et de la finance. Nous avons également déjà entendu des témoins de compagnies d'assurance d'hypothèques, de banquiers, de prêteurs, de constructeurs de maisons et d'exploitants immobiliers. Nous n'avons pas eu de témoins du secteur des coopératives, ni de la coalition du logement, et nous n'avons pas entendu toutes ces personnes qui se battent pour trouver des logements abordables pour des gens qui sont dans des situations très difficiles aujourd'hui. Je pense, qu'avant de prendre une décision définitive, nous devrions au moins entendre un autre point de vue.

Le président: Monsieur Turner.

L'hon. Garth Turner: Merci.

Au départ, j'ai signalé cette question à cause des enjeux du marché. Je pense que le marché s'est développé d'une certaine façon, en ce sens que les enjeux de l'assurance hypothécaire sont beaucoup plus élevés qu'un grand nombre d'entre nous le pensent.

La concurrence est une bonne chose et je n'ai rien contre. Tous les témoins l'ont dit. Je m'inquiète des conséquences involontaires de la concurrence et d'après ce qu'ont dit des témoins, certaines ne seront pas immédiatement évidentes. J'ai peur qu'on prête moins aux gens qui ont une mauvaise cote de crédit par le biais de l'assurance. Je m'inquiète de l'expérience américaine, où les propriétaires ont payé 750 millions de dollars de primes d'assurance qui sont allées directement dans les poches des assureurs, sans que les primes d'assurance ne diminuent pour les acheteurs. J'ai peur qu'on ait exagéré l'avantage que cela représente pour les acheteurs de résidence. Je ne connais pas la réponse à ces questions parce que, et je suis d'accord avec vous, Judy, je ne crois pas que nous ayons entendu tous les points de vue.

J'ai aussi entendu un certain nombre de gens que je respecte dire que la situation est importante, qu'il faut une réglementation et une surveillance pour aller de l'avant. Je suis d'accord avec cela.

Je suis également d'accord avec mon collègue, M. Dykstra. Si nous avons l'assurance — et votre secrétaire peut sans doute nous aider à cet effet — que nous pouvons revoir la façon dont ce marché se comporte dans quelque temps, je suis alors prêt à voter pour ce crédit.

Mais, ce sont les conséquences involontaires qui m'inquiètent. Je voudrais dire aux fins du compte rendu que nous devons nous assurer, si nous effectuons ce genre de changement — pour un contexte qui selon moi est plus important que nous le pensons — que nous avons un moyen qui nous permet de revoir notre décision et de vérifier si tout fonctionne bien.

• (1755)

Le président: Merci.

Monsieur Loubier, pour conclure.

[Français]

M. Yvan Loubier: Monsieur le président, je trouve qu'on mêle toutes sortes d'enjeux. Je viens d'écouter M. Turner parler de l'endettement des ménages, des gens qui ont un mauvais crédit, de ceux qui pourraient être mis de côté et ainsi de suite.

La situation, nous la vivons à l'heure actuelle. Lorsque les risques sont plus grands, c'est la Société canadienne d'hypothèques et de logement qui les assume, et lorsqu'ils le sont moins, c'est peut-être Genworth qui les assume. Toutefois, comme l'a dit le représentant de Desjardins tout à l'heure, on force une compagnie comme Genworth à accepter même les risques qui ne sont pas nécessairement les meilleurs.

On ne peut donc pas régler la situation financière des ménages ici, avec ce crédit ou avec un projet de loi. Il est question présentement d'augmenter la concurrence sur un marché de duopole, un marché qui est desservi à 70 p. 100 par une société d'État et à 30 p. 100 par une entreprise privée, la seule pour laquelle le gouvernement offre une garantie.

Quant à la surveillance, s'il est dans le monde un secteur financier qui est surveillé et même ultra-surveillé, entre autres par le Bureau du surintendant des institutions financières, c'est bien au Canada qu'il se trouve. Alors, qu'on arrête de mêler les enjeux. Si on veut parler de logement social, on peut avoir un débat à ce sujet pour aller chercher les 4,5 milliards de dollars de surplus accumulés à la SCHL ou pour que le gouvernement investisse dans ce domaine. Mais n'essayons pas de régler tout le problème des ménages qui veulent acquérir une première maison et tout le problème de la surveillance, alors qu'on a déjà des institutions fort louables qui surveillent tous les secteurs de l'activité financière.

Cela étant dit, je pense qu'on devrait procéder au vote. Soit dit en passant, on devait terminer à 17 h 45. Je demande le vote, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Madame Wasylycia-Leis, pour un rappel au Règlement.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Oui, quand M. Loubier dit qu'on mélange toutes sortes d'enjeux...

Le président: Je suis désolé, madame Wasylycia-Leis, il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Si, mais vous ne l'avez pas entendu, monsieur le président.

Le président: Non, vous lancez un débat.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Je ne lance pas un débat, je pense qu'il est important que notre comité sache...

Le président: Quel est votre rappel au Règlement, madame?

Mme Judy Wasylycia-Leis: Le rappel au Règlement, c'est qu'un bon nombre des témoins qui ont essayé de défendre cette question parce qu'alors ils joueraient un rôle en ouvrant le crédit à toutes sortes de gens qui n'ont pas de crédit à l'heure actuelle ou qui ont une mauvaise cote de crédit. Ce ne sont pas des membres du comité qui ont soulevé ce point, mais des témoins. Et c'est à ce propos que certains membres du comité expriment leurs inquiétudes maintenant.

Alors soyons clairs pour savoir qui mélange des pommes et des oranges.

Le président: Merci, madame.

Vous avez peut-être raison, mais il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

Revenons maintenant aux suggestions. J'ai entrepris d'entendre tous les arguments et je constate que certains d'entre vous voudraient passer à la mise aux voix maintenant, d'autres non, et que d'autres encore voudraient une recherche plus poussée, à la condition qu'elle satisfasse à leurs souhaits.

Ceci dit, je voudrais savoir si reporter le vote à lundi prochain, comme l'a suggéré Mme Wasylycia-Leis, vous convient? Faut-il une motion proposée par un des membres du comité ou pouvons-nous simplement lever la main?

Parce que nous en sommes au crédit 10, je vais simplement demander que vous leviez la main. Quels sont ceux qui accepteraient de reporter le vote à lundi?

L'hon. Garth Turner: Que se passe-t-il entre aujourd'hui et lundi?

Le président: Toutes sortes de choses.

•(1800)

Mme Judy Wasylcia-Leis: J'ai dit lundi, simplement parce que nous sommes déjà pris mardi et mercredi, et que nous pouvons commencer à discuter de ce nouveau sujet lundi. Nous pouvons commencer, je n'ai pas dit que nous devrions reporter le vote à lundi, je dis que nous pourrions commencer cette discussion lundi.

Le président: D'accord. Puisque cette suggestion ne semble pas recevoir un grand appui, voici ce que je propose. Si des membres du comité veulent reporter le vote, vous n'avez qu'à voter contre la résolution dont nous sommes saisis.

Passons à la mise aux voix...

Mme Judy Wasylcia-Leis: Pouvons-nous simplement voter sur la mise aux voix du crédit 10?

Le président: En fait, cela revient au même, si je mets le crédit 10 aux voix...

Mme Judy Wasylcia-Leis: Non, parce que certains peuvent vouloir attendre mais sont en faveur du crédit 10, tandis que d'autres voudraient attendre et peuvent s'y opposer. Il vaut mieux procéder en deux étapes.

Puis-je proposer de mettre cette question aux voix?

Le président: Vous ne pouvez pas proposer de reporter ou de mettre cette question aux voix, parce que le comité est déjà saisi d'une autre motion. Vous votez simplement pour si vous appuyez la motion et contre si vous voulez reporter la mise aux voix ou si vous êtes contre la motion.

Donc, je propose la mise aux voix.

FINANCES

Ministère

Crédit 10 — Aux termes de l'article 29 de la Loi sur la gestion des finances publiques, autoriser le ministre, au nom de Sa Majesté du chef du Canada, à garantir aux détenteurs d'hypothèques assurées par des assureurs privés approuvés par le Surintendant des institutions financières pour vendre de l'assurance hypothécaire au Canada le paiement d'au plus 90 p. 100 des réclamations nettes des détenteurs des hypothèques assurées dans le cas de l'insolvabilité ou de la liquidation de l'assureur privé, le montant total du solde impayé du principal de toutes les hypothèques couvertes par la garantie ne devant, en aucun temps, dépasser 100 000 000 000 \$; et pour abroger le crédit 16b de la Loi de crédits n° 4 pour 2003-2004

Mme Judy Wasylcia-Leis: J'aimerais que ce soit un vote par appel nominal.

Le président: Si tel est votre souhait, nous tiendrons un vote par appel nominal.

(Le crédit 10 est adopté.) [Voir le *Procès-verbal*.]

Le président: Le président devrait-il faire rapport du Budget principal des dépenses 2006-2007 à la Chambre?

Mme Judy Wasylcia-Leis: Non.

Le président: Avec dissidence?

Mme Judy Wasylcia-Leis: Avec dissidence.

Le président: Madame Ablonczy, vous avez un rappel au Règlement?

Mme Diane Ablonczy: J'hésite à parler et je ne voulais pas le faire avant le vote, parce que je ne voulais pas que ce soit interprété comme une incitation à voter dans un sens ou dans l'autre. Je crois que le comité agit comme il l'entend. Si nous voulons étudier ces questions d'avantage, je nous invite à le faire. Je n'hésite pas à dire que les fonctionnaires seront heureux de comparaître et de nous aider dans toute la mesure du possible.

Je ne pense pas que ces questions soient décidées une fois pour toutes; nous passons simplement en revue ces prévisions budgétaires. Le comité continuera d'en être saisi.

Le président: Merci, madame Ablonczy.

Passons maintenant à la liste des témoins qui a été distribuée. Il ne s'agit pas d'une liste des témoins, il s'agit d'une liste de témoins suggérés ou éventuels. J'invite les membres du comité, comme nous l'avons fait dans le passé, à proposer d'autres témoins qu'ils aimeraient entendre.

J'insiste pour que vous disiez s'il y a d'autres témoins que vous aimeriez inviter.

Monsieur Turner, vous avez fait référence à quelques personnes qui ont témoigné aujourd'hui mais qui n'étaient pas sur la liste. Vous pouvez leur proposer de comparaître, si vous voulez.

S'il vous plaît, tous les membres du comité qui veulent rajouter des témoins à cette liste, je les invite à le faire.

Monsieur Savage.

M. Michael Savage: Pouvons-nous alors faire ces recommandations pour mercredi?

Le président: Je vous encourage à parler à la greffière, le plus tôt possible, de façon à donner aux témoins le temps de venir.

Monsieur St-Cyr.

[Français]

M. Thierry St-Cyr: Vous avez parlé d'ajouts, mais est-il possible de retirer le nom de ceux qui ont déjà comparu devant nous aujourd'hui? Il s'agirait de faire de la place pour d'autres personnes qui pourraient apporter de nouveaux points de vue, au lieu de rencontrer de nouveau ceux qui ont comparu aujourd'hui. Il y en a cinq.

[Traduction]

Le président: Je ne sais pas trop comment il faudrait procéder, monsieur St-Cyr. Mais si le comité souhaite ne pas inviter certains témoins, on pourrait en parler.

Monsieur Pacetti, pouvez-vous expliquer aux membres du comité ce que vous faisiez quand vous étiez président? Seriez-vous d'accord?

•(1805)

M. Massimo Pacetti: Nous essayions de... Le comité essaie de représenter la voix du peuple, donc il est difficile de dire à des témoins qui veulent comparaître qu'on ne les autorise pas. Par le passé, si des membres demandaient que certains témoins comparaissent, nous le permettions, et cela durait plus longtemps. Je pense que c'est la procédure courante.

Dans le présent cas, vous pouvez simplement avertir les témoins qui souhaitent comparaître de nouveau, que nous avons adopté le crédit 10. Parfois, en discutant avec les témoins, vous pouvez devoir les convaincre de ne pas comparaître. Voilà, c'est ce que j'en pense.

Le président: Merci de vos commentaires, monsieur Pacetti. Je voudrais répéter que certains membres du comité ont exprimé le désir de voir comparaître certaines personnes et je veux m'assurer que tous les membres du comité n'hésitent pas à proposer des noms.

Monsieur Loubier, je suis désolé, vous aviez levé la main.

[Français]

M. Yvan Loubier: Monsieur le président, contrairement à ce que mon collègue M. Pacetti a dit, je pense que si nous entendons les mêmes témoins sur les mêmes sujets, nous allons perdre notre temps. À mon avis, en enlevant le nom de ces cinq ou six intervenants, nous pourrions recevoir de nouveaux témoins pour discuter d'autres aspects du projet de loi C-13. De cette façon, nous ne serions pas obligés de rester ici pour écouter deux fois les mêmes arguments et les mêmes analyses.

Je demande donc l'autorisation du comité pour enlever le nom des cinq ou six témoins qui ont comparu aujourd'hui et qui comparaitraient une autre fois mercredi, exactement sur le même sujet. Si d'autres collègues veulent suggérer le nom de nouveaux témoins, ceux-ci pourraient prendre la place de ceux qui ont déjà comparu et dont nous connaissons déjà l'argumentation.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Loubier.

Je voudrais cependant signaler que, pour le projet de loi C-13, il s'agit d'un processus différent, bien que nous ayons tous constaté un chevauchement en ce qui concerne certains sujets, en particulier celui dont nous avons discuté aujourd'hui. Je pense que cela a déjà été fait, mais ce serait une motion de restriction que notre comité souhaite exclure certaines personnes de la consultation sur le projet de loi C-13, qui est le projet de loi d'exécution du budget.

Oui, monsieur Loubier.

[Français]

M. Yvan Loubier: Monsieur le président, il ne s'agit pas de mettre en place une procédure inusitée. Il s'agit de faire preuve d'intelligence et de gérer notre temps efficacement. Bientôt, les projets de loi vont débouler et nous ne saurons plus où donner de la tête, parce que ce comité a beaucoup de travail. Croyez-moi, j'ai 13 ans d'expérience au comité, et j'estime que nous devons gérer efficacement les dossiers. Si certains témoins qui ont comparu aujourd'hui doivent revenir pour parler exactement des mêmes aspects du projet de loi, avec les mêmes analyses, je pense que nous devrions laisser la place à d'autres intervenants qui pourraient avoir un point de vue nouveau sur d'autres aspects du projet de loi C-13.

Donc, il ne s'agit pas de créer quelque chose d'inusité, ni de déplaire aux gens, ni d'enlever à cet exercice démocratique toute sa valeur; il s'agit simplement de gérer notre temps correctement.

[Traduction]

Le président: Madame Ablonczy.

Mme Diane Ablonczy: Je voudrais rappeler au comité, monsieur le président, que le ministre ainsi que ses hauts fonctionnaires, comparaitront demain. Nous leur poserons certainement des questions liées à ce dont nous avons parlé aujourd'hui et nous aurons peut-être d'autres clarifications.

Je ne sais pas si nous souhaiterions aborder de nouveau ces mêmes questions mercredi, comme le disait M. Loubier. Je ne suis ni pour ni contre certains témoins, je suis heureuse de les entendre tous, mais nous devons nous assurer d'entendre les principaux points de vue.

Le président: Merci, madame.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Nous pouvons peut-être faire un compromis, car ce sont des témoins que les membres du comité ont demandés.

Le président: C'est exact.

Nous n'avons en fait qu'un groupe proposé, qui représente toutes les suggestions que nous avons reçues des membres du comité.

M. Massimo Pacetti: On devrait peut-être demander aux membres du comité qui ont suggéré la comparution des témoins d'aujourd'hui s'il est encore utile que ces mêmes témoins comparaissent de nouveau. Cela me gêne toujours de demander à des gens de ne pas comparaître, alors qu'ils devraient. Tout le monde a des choses à faire, pas seulement les parlementaires. Ce sont aussi des gens d'affaires et des gens qui ont des choses à faire. J'imagine qu'ils ne viendraient pas ou ils ne demanderaient pas à comparaître devant notre comité, s'ils n'avaient pas une raison de le faire.

• (1810)

Le président: Merci, monsieur Pacetti.

Monsieur Turner.

L'hon. Garth Turner: Je pense que nous avons bien agi en ce qui concerne le crédit 10 et nous pourrions peut-être y revenir pour le réexaminer ultérieurement.

Il est inutile pour certains témoins qui ont comparu aujourd'hui de perdre leur temps. Je suggère que M. Murphy, M. Vukanovich et M. Charles ne reviennent pas. Nous avons eu une bonne discussion avec eux aujourd'hui.

Je suis d'accord, monsieur Pacetti, que ce sont des gens qui ont beaucoup à faire et à moins qu'ils n'aient pas pu dire quelque chose d'important aujourd'hui, ils devraient être dispensés de comparaître.

Le président: Ce n'est pas une question d'être dispensés ou non, on n'a pas encore communiqué avec eux. Bien sûr, chaque témoin qu'on appelle et qu'on invite à comparaître et à préparer un exposé a la possibilité de dire non. À moins que le comité n'ait quelque chose à ajouter à cette discussion, sauf et je le souligne, à proposer d'autres noms...

Oui, monsieur Loubier.

[Français]

M. Yvan Loubier: J'ai une suggestion à faire concernant le fonctionnement, monsieur le président. Demain, avant la comparution du ministre, est-ce que nous pourrions arriver 15 minutes avant le début de la réunion, convoquer le comité directeur, regarder la liste, puis proposer une nouvelle liste aux membres du comité? Je crois que nous aurions alors une meilleure atmosphère de travail.

[Traduction]

Le président: Le problème, c'est que nous disposons de peu de temps pour communiquer avec les personnes et les inviter. Si je me mets à la place de quelqu'un qui reçoit une invitation à présenter un exposé devant notre comité, je pense que tout retard pourrait compliquer le processus.

[Français]

M. Yvan Loubier: Oui, mais c'est nous qui gérons notre liste. Quand vous dites que ces gens n'ont même pas été invités à comparaître pour le projet de loi C-13, cela veut dire que c'est nous qui devons gérer cette liste. Si on considère que ce qu'on a entendu aujourd'hui est exactement la même argumentation que pour certaines parties du projet de loi C-13, on n'a pas à convoquer les gens de nouveau pour leur faire perdre leur temps et perdre le nôtre. Je crois que c'est à nous de gérer cette liste d'invitations.

[Traduction]

Le président: Madame Wasylycia-Leis.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Puisqu'il s'agit d'une liste de suggestions, nous pouvons en discuter et décider de ne pas recommencer ce que nous venons de faire aujourd'hui. Rien de grave à cela.

Ma grande préoccupation, c'est que comme il s'agit d'une liste de propositions, il y a plusieurs suggestions que j'ai faites qui n'y figurent pas. Monsieur le président, je serais curieuse de savoir pourquoi ces noms ne sont pas sur la liste.

Je voudrais vous rappeler que j'ai proposé d'inviter le Congrès du travail du Canada. Je n'ai fait que quatre suggestions, en supposant qu'il s'agissait de consultations assez générales. J'ai suggéré le nom de quelques ministres des Finances, qui étaient sur la liste. Nous avons envoyé la note de service, et nous pouvons vous donner la documentation.

Je voudrais également suggérer que, puisque Michael Shapcott ne pouvait venir aujourd'hui, qu'il soit transféré sur cette nouvelle liste et ajouté à nos consultations sur le budget.

Le président: Merci. Mais j'ai demandé que toutes les autres suggestions soient envoyées à la greffière directement après notre réunion, de sorte à ne pas utiliser le temps du comité à cela.

Monsieur Turner, pouvez-vous confirmer que les gens dont le nom est en double sont des gens que vous aviez proposés. Si j'ai bien compris ce que vous avez dit, cela ne vous gênerait pas que ces personnes ne soient pas inscrites une deuxième fois sur la liste.

L'hon. Garth Turner: Cela ne me dérange pas qu'on leur demande de ne pas venir, mais deux d'entre eux sont toujours dans cette salle et je ne sais pas s'ils veulent nous en dire plus, s'ils veulent revenir et rajouter certaines choses. Je n'ai pas d'autres questions à poser.

Puisqu'ils sont là, monsieur le président, pourquoi ne pas leur demander?

Le président: Monsieur Turner, pourquoi ne leur demandez-vous pas?

Monsieur Charles, êtes-vous satisfait de la séance d'aujourd'hui?

M. Andy Charles: Je pense que nous avons bien passé en revue les problèmes. Si vous avez besoin de moi, je serai disponible.

Le président: Monsieur Vukanovich.

M. Peter Vukanovich: Je faisais partie du premier groupe, comme vous le savez, et j'ai entendu une partie de la discussion. Mais si votre comité a l'intention d'étudier cela davantage, il y a suffisamment de temps pour trouver une solution. Je serai à la séance de demain avec le ministre, pour entendre les questions que vous lui posez.

• (1815)

Le président: Nous allons en rester là et attendre les suggestions des autres membres du comité.

Monsieur Loubier.

[Français]

M. Yvan Loubier: J'ai vu beaucoup de choses en 13 ans, mais c'est la première fois que je vois qu'on demande aux témoins de gérer les travaux du comité. Il y a des limites. C'est à nous de gérer nos travaux. La prochaine fois, j'exigerai que la liste que vous allez nous proposer, ou que tous les députés vont vous proposer, soit analysée à huis clos, qu'on fasse notre programme de travail et qu'on ne laisse pas les témoins décider si oui ou non ils vont comparaître.

Je n'ai jamais vu ça en 13 ans; cela n'a aucun sens. Monsieur le président, je mets cela sur le compte de votre inexpérience, mais la prochaine fois, j'exigerai qu'on travaille à huis clos à ce sujet.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Loubier. C'est très apprécié.

Mme Judy Wasylycia-Leis: J'invoque le Règlement.

Le président: J'espère que c'est un rappel au Règlement.

Mme Judy Wasylycia-Leis: J'ai proposé des noms. Trois d'entre eux se trouvent sur la liste et trois n'y sont pas. Peut-être pouvez-me dire si vous avez décidé de les éliminer ou ce qui s'est passé.

Le président: On me dit que votre liste n'a pas été reçue. Il est possible qu'il y ait eu une erreur administrative, je ne sais pas. J'ai déjà dit aux membres du comité que leurs suggestions devaient être envoyées dès que possible et seraient sans doute ajoutées à la liste. Donc je vous invite à le faire.

Il nous faut adopter le rapport du comité de direction. Les membres du comité ont des exemplaires du deuxième rapport du sous-comité du programme et de la procédure du comité permanent des finances.

Le président: Avez-vous un rappel au Règlement, madame?

M. Dean Del Mastro: J'en fais la proposition.

(La motion est adoptée.)

Le président: Monsieur Loubier.

Mme Judy Wasylycia-Leis: Étant donné que je n'arrive pas à avoir une réponse autrement, je fais un rappel au Règlement, à savoir...

[Français]

M. Yvan Loubier: Est-ce que la séance de jeudi se déroulera en après-midi ou en avant-midi?

[Traduction]

Le président: Ce sera à 13 h 30, et à 15 h 30 après cela, si nécessaire.

Merci aux membres du comité de leur coopération. À demain.

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 site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site 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.