



Chambre des communes  
CANADA

## Comité permanent des finances

---

FINA • NUMÉRO 015 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 24 mars 2009**

**Président**

M. James Rajotte

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

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

## Comité permanent des finances

Le mardi 24 mars 2009

• (0900)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):** Je déclare ouverte la 15<sup>e</sup> séance du Comité permanent des finances. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur les mesures à prendre pour améliorer l'accès au crédit et la stabilité du système financier canadien.

Nous avons prévu entendre quatre organisations ce matin. Trois sont déjà arrivées et nous attendons la quatrième.

De la Société canadienne d'hypothèques et de logement, nous recevons le vice-président, Développement des produits et affaires, Assurance, M. Pierre Serré, et le trésorier, M. Mark Chamie. De la Fondation canadienne de l'éducation économique, nous recevons M. Gary Rabbior, le président. À titre personnel, nous recevons M. Ian Lee, directeur du programme MBA de la Sprott School of Business de l'Université Carleton.

Nous attendons toujours Option consommateurs.

Nous allons débiter avec la SCHL. Chaque organisation peut faire une déclaration d'ouverture de cinq minutes, puis nous passerons aux questions des députés.

Monsieur Serré, allez-vous commencer?

**M. Pierre Serré (vice-président, Développement des produits et affaires, Assurance, Société canadienne d'hypothèques et de logement):** Merci.

Je suis heureux de pouvoir renseigner le comité sur les activités de la Société canadienne d'hypothèques et de logement ce matin.

[Français]

La plupart des Canadiens nous connaissent en raison de nos activités dans le domaine de l'assurance hypothécaire. Au fil des ans, nous avons aidé des millions de personnes à obtenir un prêt hypothécaire, à acheter une maison et à bénéficier d'un financement à faible coût. Comme vous le savez, nous livrons concurrence aux assureurs privés sur le marché, mais nous le faisons en fonction d'un mandat d'intérêt public clair.

[Traduction]

En 2008, plus de 40 p. 100 de nos activités visaient à aider les Canadiens habitant dans des secteurs, ou dans certains types de logement, peu ou pas du tout servis par le secteur privé. Cela inclut les habitations des régions rurales, du Grand Nord canadien et des villes monoindustrielles. En fait, la SCHL est le seul fournisseur d'assurance prêt hypothécaire au Canada qui accepte d'assurer les maisons mobiles et les grands immeubles à logements locatifs, dont les centres d'hébergement et les résidences pour personnes âgées.

Même si la situation économique contribue au ralentissement du secteur de l'habitation, le système canadien du financement de l'habitation continue de fonctionner. Dans bien des pays, il est devenu très difficile pour les prêteurs hypothécaires de trouver les

fonds dont ils ont besoin. Mais ce n'est pas le cas au Canada, grâce en partie au Programme des Obligations hypothécaires du Canada et au programme des titres hypothécaires LNH créés par la SCHL depuis déjà bon nombre d'années.

La popularité des programmes des Obligations hypothécaires du Canada et des titres hypothécaires de la SCHL a pris de l'ampleur à mesure que s'aggravait la crise de liquidité. En 2008, 43,5 milliards de dollars d'obligations hypothécaires ont été émises en plus des 61 milliards de titres hypothécaires LNH.

[Français]

Toujours en 2008, l'évaluation du Programme des Obligations hypothécaires du Canada de la SCHL a conclu que ce programme jouait un rôle stabilisateur sur les marchés canadiens en procurant une source de financement fiable et économique pour les prêts hypothécaires. Ce programme fournissait aussi des possibilités de financement aux petits prêteurs, ce qui est tout à l'avantage des consommateurs, car cela stimule la concurrence sur le marché hypothécaire.

[Traduction]

De plus, le gouvernement du Canada a récemment pris des mesures pour lancer le programme d'achat des prêts hypothécaires assurés, lequel est aussi géré par la SCHL. Le Programme d'achat des prêts hypothécaires assurés s'ajoute au soutien dont bénéficient les prêteurs. En vertu de ce programme, la SCHL a jusqu'ici acheté pour plus de 53 milliards de dollars de blocs de créances hypothécaires assurées et pourrait en acquérir jusqu'à concurrence de 125 milliards de dollars de plus. D'ailleurs, une autre adjudication a lieu aujourd'hui même. Ces mesures fourniront aux prêteurs un financement stable à long terme et leur permettront de continuer à accorder des prêts aux consommateurs et aux entrepreneurs canadiens.

[Français]

Une autre raison qui explique la relative stabilité du système canadien de crédit hypothécaire, surtout par rapport à celui des États-Unis, est que le Canada s'est toujours montré prudent en ce qui concerne le financement de l'habitation. Lors du sommet atteint en 2006, les prêts à risque élevé représentaient environ 40 p. 100 des dossiers hypothécaires aux États-Unis. Au Canada, les prêts à risque élevé ne constituaient que 5 p. 100 des dossiers hypothécaires. Comparativement aux produits hypothécaires exotiques offerts chez nos voisins du Sud, il serait plus approprié de considérer le marché canadien des prêts à risque comme étant « à risque assez faible ».

• (0905)

[Traduction]

Dans toutes nos actions, nous sommes déterminés à observer des principes rigoureux pour gérer les risques et à nous donner des pratiques financières prudentes. Nous ne croyons pas qu'il serait bénéfique de mettre les Canadiens dans des maisons qu'ils ne peuvent se permettre.

Le gouvernement, par l'entremise de la SCHL, renforce aussi son engagement à assister ceux qui ont besoin d'un logement abordable. En septembre 2008, le gouvernement a engagé, pour les cinq prochaines années, plus de 1,9 milliard de dollars pour les programmes pour le logement et la lutte contre l'itinérance.

[Français]

Le plan d'action économique du Canada vient ajouter un investissement ponctuel de plus de 2 milliards de dollars sur deux ans pour la construction et la réparation de logements sociaux existants.

[Traduction]

Actuellement, le gouvernement fédéral dépense annuellement 1,7 milliard de dollars en aide à environ 630 000 ménages qui habitent des logements sociaux. Cependant, une partie considérable de ces logements se détériore et nécessite d'importantes réparations et rénovations. Les 2 milliards de dollars d'investissement du Plan d'action incluent 1 milliard de dollars pour la rénovation, ainsi qu'un investissement significatif pour le logement des communautés des premières nations et du Grand Nord canadien, des personnes âgées et des personnes handicapées.

En outre, le Plan d'action économique du Canada offre 2 milliards de dollars de prêts à faible coût aux municipalités afin de les aider à investir dans des projets d'infrastructure liés à l'habitation. Les administrations municipales pourront faire une demande de prêt simple, directement à partir du site Web de la SCHL, et elles recevront une réponse rapidement.

En conclusion je veux vous assurer que la SCHL est engagée à remplir son mandat en matière de politique, tout en exerçant une gestion financière prudente, en toute diligence, et ce, dans toutes ses activités.

[Français]

Je tiens à remercier le comité. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup pour votre exposé.

Nous allons maintenant passer à M. Rabbior.

**M. Gary Rabbior (président, Fondation canadienne l'éducation économique):** J'aimerais remercier les membres du comité de m'avoir invité à prendre la parole aujourd'hui.

La Fondation canadienne d'éducation économique est une organisation nationale, non partisane et à but non lucratif qui cherche à améliorer les connaissances financières et économiques des Canadiens. Fondée en 1974, la fondation collabore avec des écoles, des ministères, des ministères de l'éducation, des organismes d'aide sociale, des organismes d'aide aux immigrants et bien d'autres intervenants pour tenter d'améliorer les capacités financières et économiques des Canadiens. Nous avons pour but d'aider les Canadiens à planifier et à édifier un avenir économique prometteur.

Au fil du temps, nous avons connu certains succès, bien que ceux-ci n'aient pas été aussi nombreux que nous l'aurions espéré, compte tenu du potentiel de réussite que l'on trouve à l'heure actuelle. Le ralentissement économique a suscité un intérêt sans précédent pour la nécessité d'améliorer les connaissances économiques et financières. À notre avis, il faut saisir l'occasion qui se présente.

Aujourd'hui, pratiquement tous les Canadiens sont touchés par le ralentissement économique. La reprise économique, lorsqu'elle viendra, engendrera probablement une autosatisfaction accrue et une meilleure acceptation d'un statu quo qui était loin d'être idéal. Lorsque la situation s'améliorera, les répercussions seront plus limitées, l'intérêt pour ces questions et les préoccupations diminueront probablement. Le moment est venu de déployer des efforts pour améliorer les connaissances économiques et financières et uniformiser les conditions au Canada.

Je sais que bien des sommités ont témoigné devant vous, des représentants d'institutions financières, de ministères et d'organisations gouvernementales, d'associations professionnelles et bien d'autres, mais en ce qui me concerne, j'aimerais parler du mieux que je le peux au nom des Canadiens moyens qui n'auront pas l'occasion, eux, de le faire. J'aimerais parler de leurs intérêts, de leurs préoccupations et de leurs espoirs pour l'avenir.

À ce titre, nous croyons que les Canadiens veulent agir de façon rationnelle. Ils ne veulent pas se mettre dans une situation financière difficile, vivre avec l'angoisse que suscite le surendettement, voir leur relation mise à l'épreuve par le stress financier et leurs espoirs pour l'avenir diminuer. La majorité des Canadiens cherchent simplement à se forger un avenir meilleur, pour eux et pour leur famille. Ce faisant, leurs décisions et leurs actes sont influencés par bien des choses.

Deux facteurs revêtent une importance particulière. D'abord les connaissances et les compétences qu'ils possèdent, et ensuite, les incitatifs qui influencent leurs décisions et leurs actes. Je parle ici des récompenses ou avantages possibles et du risque de pénalité ou de punition. Si nous voulons modifier les comportements dans l'avenir, augmenter les connaissances et les compétences ne suffira pas. Notre structure incitative, qui découle des politiques, des règlements, des programmes et des lois, devra aussi être modifiée.

Prenons un exemple. La majorité des gens s'entendent sur le fait que la crise économique est née aux États-Unis, déclenchée par les prêts hypothécaires à risque qui se sont répandus tels un virus partout sur la planète. On jette souvent une partie du blâme sur les soi-disant gens naïfs qui n'ont pas versé de mise de fonds à l'achat de leur résidence, qui ont emprunté à des taux d'intérêt bas qui ont augmenté rapidement et qui se sont retrouvés avec une maison qui valait moins que leur hypothèque et dont ils étaient incapables d'assumer les coûts.

Ces gens étaient-ils naïfs ou ont-ils agi de façon rationnelle? Comme la plupart d'entre nous, ils rêvaient d'une maison pour leur famille. Le système de règles, de règlements et d'incitatifs en place a en fait renforcé l'idée selon laquelle tout le monde devrait pouvoir réaliser ce rêve. Par conséquent, bien des gens ont acheté une maison sans mettre de mise de fonds, comme 43 p. 100 des Américains qui sont devenus propriétaires en 2005. Ils ont contracté une hypothèque sur 40 ans qui leur a permis de réduire leurs coûts mensuels mais qui a augmenté de façon considérable le coût total de leur maison. Ils croyaient pouvoir assumer les alléchants paiements initiaux, lesquels sont bas les premiers mois, pour enfin réaliser leur rêve et devenir propriétaire.

En réalité, nombre de ces gens ne pouvaient se permettre de devenir propriétaires, mais les règlements, les politiques et les programmes en place leur ont donné à croire qu'ils le pouvaient et leur ont fourni les moyens de le faire. Sans avoir les compétences et les connaissances financières et économiques nécessaires, ils se sont lancés dans ce marché, dans un secteur qui est rapidement devenu miné par les problèmes.

Quels facteurs ont mené les Canadiens à prendre les décisions qu'ils ont prises au cours des deux dernières décennies? Croyons-nous que les décisions et les actes passés des Canadiens sont à l'origine de l'imprévisibilité et de l'instabilité qui touchent notre système financier et la vie des Canadiens? Pour répondre à cette question, il faut examiner certaines des statistiques qui ont marqué la période précédant le ralentissement actuel.

Depuis 1996, les Canadiens dépensent pratiquement tout leur revenu. En 2005, pour chaque dollar de revenu disponible, les Canadiens devaient 1,16 \$. Le taux d'épargne des Canadiens a atteint un sommet en 1982, à 20,2 p. 100. En 1990, le taux d'épargne était de 1,9 p. 100. Au début du ralentissement économique, il se situait sous zéro. Au Canada, le taux d'endettement par habitant s'est multiplié par 5,2 au cours des 25 dernières années, passant de 5 470 \$ en 1980 à 23 390 \$ en 2005. Entre 1982 et 2001, le total des sommes dues par les ménages canadiens a augmenté de 152 p. 100, alors que le revenu disponible s'est accru de 42 p. 100. Le ratio dette-revenu des ménages canadiens est passé de 55 p. 100 en 1983 à 105 p. 100 en 2003. Seulement un Canadien sur trois qui prévoit prendre leur retraite en 2030 dispose d'économie suffisante pour couvrir les dépenses de premières nécessités du ménage. La proportion de Canadiens qui bénéficient d'un régime de pension d'entreprise était tombée à 39 p. 100 en 2003, ce qui constitue un repli par rapport au taux de 45 p. 100 enregistré en 1991. Ce taux continue de diminuer.

• (0910)

Je pourrais vous lire encore toute une kyrielle de statistiques, mais je me contenterai de vous citer la dernière de ma liste. Selon le numéro de juin 2007 de la revue *Profit*, l'entreprise à plus forte croissance au Canada est Rentcash d'Edmonton, dont le taux de croissance a atteint 33,700 p. 100. De 2001 à 2006, ses recettes sont passées de 456 000 \$ à 154 millions \$.

À l'intention des interprètes, je vais maintenant sauter quelques passages.

Les Canadiens ont donc besoin d'une aide immédiate. Cela est d'ailleurs indéniablement confirmé par les résultats du premier sondage national que notre organisme a effectué sur les capacités économiques et financières, en collaboration avec le Strategic Counsel. Ils sont affichés sur le site Web de la fondation, et si les membres du comité tiennent à les consulter, j'en ai apporté quelques copies.

Les Canadiens cherchent donc de l'aide et ils en ont besoin dès maintenant. Ils sont prêts à en faire la demande auprès d'organismes en qui ils ont confiance et en mesure de les éclairer dans un langage facile à comprendre et en tenant compte de leurs circonstances et difficultés.

J'ai apporté quelques sources documentaires à votre intention. Ainsi par exemple, la publication *Les jeunes et l'argent* s'est vendue à 300 000 exemplaires et notre *Agenda Nouveaux arrivants au Canada* à plus de 400 000 exemplaires, et ce dernier en est rendu à son neuvième tirage en à peine deux ans et demi.

Les Canadiens cherchent à tout prix les ressources qui les aideront à comprendre leur situation économique et financière, surtout si tout

cela leur est expliqué dans une langue claire et simple, ce qui n'est guère le cas d'un milieu financier actuel.

Nous aimerions aussi que vous sachiez que la fondation et ses nombreux partenaires, sympathisants et bénévoles sont prêts à soutenir le travail du gouvernement et de votre comité, si vous voulez compter sur notre participation. Il se fait déjà beaucoup de choses pour que les Canadiens puissent se bâtir un avenir économique prospère, mais il faut en faire encore davantage.

Il faut, par exemple, que nous nous dotions de lignes directrices afin d'aider la population à mieux comprendre les questions économiques et financières et qu'après nous puissions ensuite collaborer dans la poursuite d'objectifs communs. Il y a tant de choses que nous sommes en mesure de faire et auxquelles nous devrions nous atteler dès maintenant afin de concrétiser une stratégie nationale. Par conséquent, je tiens à féliciter le gouvernement d'avoir mis sur pied son groupe de travail. Néanmoins, je me demande s'il faut vraiment attendre deux ans pour lancer un plan d'action. Je ne suis pas sûr que nous puissions nous permettre d'attendre aussi longtemps. À mon avis, c'est maintenant qu'il faut agir.

Je vous remercie beaucoup.

**Le président:** Je vous remercie de votre exposé.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lee. Monsieur Lee, allez-y.

**M. Ian Lee (directeur du programme MBA, Sprott School of Business, Université Carleton, à titre personnel):** Je tiens à remercier le comité de m'avoir invité à prendre la parole devant lui aujourd'hui. J'aimerais aussi remercier M. Pagé et ses collaborateurs d'avoir accepté de traduire mon exposé à si brève échéance.

Je dirige le programme de MBA à la Sprott School of Business. Toutefois, pendant les années 1970 et au début des années 1980, j'ai travaillé à la Banque de Montréal à titre de gestionnaire du service des prêts, gestionnaire du service des hypothèques et agent du crédit commercial, dans l'édifice situé directement en face de l'édifice de l'Ouest. Notre succursale était la quatrième en importance de la Banque de Montréal. À l'époque, nous accordions pour 200 millions de dollars sous forme d'hypothèques. J'ai donc prêté des millions de dollars en prêts hypothécaires à proportion élevée dans la ville d'Ottawa.

L'exposé PowerPoint que je vais vous faire se fonde sur un article que j'ai presque terminé et dont j'ai présenté des extraits lors de quelques colloques universitaires.

Avant d'aborder mes propositions en tant que telles, j'aimerais vous situer un peu les choses.

Dans mon article, je soutiens que la bulle immobilière et l'effondrement du marché immobilier sont la conséquence de l'échec des politiques américaines, tant celles du gouvernement que du Congrès. Le Congrès a fait de la microgestion des banques, mais sans les surveiller ni les encadrer. Il a refusé de réglementer le système bancaire fantôme, et je maintiens donc —, et à ma connaissance, je suis le seul à le faire — que les banques commerciales dont les employés sont très intelligents, se rendaient fort bien compte qu'elles étaient forcées d'accorder des hypothèques douteuses par Fannie Mae et Freddie Mac. Leurs cadres ont donc eu recours à la titrisation pour céder à d'autres ces hypothèques à risque très élevé afin qu'elles ne figurent plus dans le livre. C'est ce qui a mené à la bulle de spéculations immobilières puis à son effondrement et enfin à la crise financière. Nous disposons de très nombreuses preuves empiriques à l'appui de cela.

La plupart de mes diapositives présentent des tableaux, je pourrais donc les parcourir assez rapidement.

Cette diapositive vous montre le pourcentage d'hypothèques sans aucune documentation ou à faible documentation. Vous pouvez observer qu'en 2005, 2006 et 2007, plus de la moitié de toutes les hypothèques accordées aux États-Unis comportaient ainsi des exigences simplifiées ou nulles sur le plan de la documentation. On les appelait familièrement les hypothèques NINJA: pas de revenu, pas d'emploi, pas d'actif.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ian Lee:** En dollars, vous pouvez voir que les hypothèques à risque élevé et les hypothèques Alt-A se trouvent juste au-dessus des hypothèques à risque élevé mais en dessous des hypothèques à taux d'intérêt régulier. Cela signifie donc que 55 p. 100 de toutes les hypothèques accordées en 2004-2005 et 2005-2006 se trouvaient dans la catégorie des hypothèques pourries ou à risque très élevé qui n'auraient jamais, jamais dû être accordées.

J'attire ici votre attention sur le tableau de droite, où on nous montre la titrisation. Le jaune correspond aux hypothèques à risque élevé et le vert à des hypothèques non réglementaires, expression polie désignant les hypothèques douteuses. Vous pouvez voir qu'elles correspondaient à près de la moitié des quelque 2 billions de dollars inscrits sous forme d'hypothèques.

Qu'est-ce que cela a causé? Eh bien, quiconque connaît un peu les réalités économiques bancaires sait fort bien que cela a fait grimper le taux d'achats domiciliaires, le faisant passer de 62 p. 100 à 69 p. 100. Autrement dit, des millions de nouveaux acheteurs sont entrés sur le marché.

S'il arrive des millions de nouveaux acheteurs, qu'est-ce que cela va entraîner? Eh bien, cela poussera le prix des maisons à la hausse. Or, pendant cette même période, les années 1990, les revenus réels n'ont pas bougé; ils n'ont pas augmenté. Voyez cette ligne rouge; elle correspond au prix moyen des maisons. Bien que les revenus n'aient pas du tout augmenté dans leur ensemble, le prix des maisons lui a grimpé presque à la verticale, précisément à cause des erreurs politiques dont j'ai parlé. Par conséquent, le service de la dette s'est alourdi et allongé, passant d'une moyenne de 25 à quelque 30 ans, et nécessitant non plus 12 p. 100 du revenu mais près de 14 p. 100, ce qui est un gonflement insoutenable de la dette.

Voilà donc ce qu'ont entraîné les lois et les règlements nuisibles de l'époque. Tout cela était tout à fait prévisible, comme l'inflation à la hausse. Le gouvernement fédéral a relevé les taux d'intérêt — qui étaient d'ailleurs probablement trop faibles. En second lieu, cette conjoncture a fait augmenter le nombre d'hypothèques non payées; vous voyez cela au coin inférieur droit du tableau. Troisièmement, le prix des maisons a commencé à descendre.

Quelle est l'incidence de tout cela au Canada? L'excellente nouvelle, c'est que le Canada ne s'est pas effondré. Toujours dans mon article, je dis qu'en premier lieu, cela tient à la qualité des banquiers canadiens, qui font partie, à mon avis, du meilleur système bancaire au monde, et d'ailleurs de l'avis des agences de notation internationale. En second lieu, il importe de rappeler que le Canada a la chance d'être réglementé par des pouvoirs très stricts: je songe particulièrement au Parlement du Canada: vous n'êtes pas tombé du haut de la falaise, contrairement au Congrès des États-Unis. Aussi, le ministère des Finances compte lui aussi des employés remarquables, tout comme la Banque du Canada et le Bureau du surintendant des institutions financières. Enfin, le Canada se distingue par sa mentalité pragmatique et conservatrice dans le sens de prudente.

J'ai lu les transcriptions verbatim des travaux de votre comité, je n'ignore donc pas que vous êtes très préoccupés par la question des crédits bancaires et de sa disponibilité ainsi que par la perception que les banques accordent moins de crédit maintenant. En fait, si l'on vérifie les faits ou les statistiques, tel n'est pas le cas. Les crédits bancaires ont augmenté au cours de la dernière année.

Toutefois, avant de passer à la prochaine diapositive portant sur le prix du crédit, ce qui s'est passé, c'est que le secteur bancaire qu'on appelle fantôme s'est effondré et ne prête plus. Au total, il y a donc moins d'argent de prêté en ce moment, bien que les banques le fassent davantage.

J'ai observé que certains d'entre vous sont très préoccupés par l'écart grandissant entre les divers crédits hypothécaires accordés, et d'ailleurs, M. David Dodge en a parlé lors de ses entrevues et des deux excellents exposés qu'il a faits en novembre dernier. Les banques sont en train de reconstituer leurs capitaux en prévision de pertes sur prêts, car c'est ce qui se passe à chaque récession, les pertes sur prêts augmentent, et à leur tour, elles vont exercer des pressions à la hausse sur le prix des mêmes prêts.

● (0915)

Alors, qu'est-ce qui ne fonctionne pas aujourd'hui au Canada? Le système bancaire parallèle, qui comprend les fonds monétaires, les titres adossés à des crédits mobiliers, les banques d'investissement, les fonds de couverture, les produits dérivés, les titres échangés à la bourse ou hors-bourse, est basé sur autre chose. Et il n'est pas réglementé. Je n'ai pas le chiffre pour le Canada, mais le secrétaire du Trésor Geithner évalue le secteur bancaire parallèle aux États-Unis — les données datent de la fin de 2007 — à 10 billions de dollars.

Le secteur bancaire réglementé se chiffre à 10 billions de dollars. En d'autres mots, le système bancaire parallèle aux États-Unis représentait 50 p. 100 du système bancaire total. Ce chiffre est semblable à celui au Canada. La Banque du Canada évalue que les banques représentent 55 p. 100 du secteur, alors le système bancaire parallèle se situe à environ 45 p. 100. Presque la moitié du système financier canadien n'est pas réglementé. En d'autres mots, il n'y a pas de recours pour les actifs, il n'y a pas de transparence, et il y a des cotes de crédit frauduleuses.

Les députés s'inquiètent de la réduction de la disponibilité du crédit. Cependant, le système bancaire parallèle fournissait environ la moitié des prêts. Mais les banquiers parallèles se sont retirés à cause de la crise financière. Je dirais qu'ils se sont retirés parce qu'ils étaient surendettés. Ils étaient surendettés parce qu'ils n'étaient pas réglementés. Il est maintenant temps de résoudre le problème en appuyant un organisme national de réglementation des valeurs mobilières. Comment combattre la réduction de la disponibilité du crédit? Depuis 25 à 30 ans, les banques veulent louer des autos, mais l'Association des concessionnaires s'y opposait. Je travaillais dans une banque lorsqu'elle s'y opposait. Maintenant le vent a tourné parce que les sociétés de crédit à la vente, telles que GMAC et Chrysler Credit, sont sorties de ce marché. Le crédit est insuffisant.

Le Parlement a l'occasion de résoudre ce problème en permettant la location bancaire directe dans les succursales.

Voici mes deux dernières diapositives. Les politiques que je recommande sont les suivantes: premièrement, approuver et mettre en place un organisme national de réglementation des valeurs mobilières qui comprend la réglementation du système bancaire parallèle; deuxièmement, permettre aux banques de faire la location dans leurs succursales; troisièmement, modifier la règle comptable d'évaluation à la valeur du marché afin d'éliminer le caractère procyclique, dont David Dodge a également parlé; quatrièmement, maintenir le ratio d'endettement brut du BSIF à 20:1; cinquièmement, sauf le respect que je dois aux représentants de la SCHL, je crois que nous avons un problème au Canada — la SCHL devrait être plus réglementée parce qu'elle comprend deux entreprises en une non réglementées par le BSIF ou une autre agence semblable, et David Dodge en a déjà également parlé; sixièmement, il faut créer un centre d'échange pour les swaps de crédit; et finalement, j'appuie le programme de prêt, le programme de financement extraordinaire, annoncé dans le budget, parce que voilà des façons novatrices et prudentes de résoudre partiellement le problème.

Merci.

• (0920)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lee, de votre exposé.

Nous allons maintenant passer à notre quatrième groupe, Option consommateurs.

Monsieur Arnold, vous parlerez en leur nom.

[Français]

**M. Michel Arnold (directeur général, Option consommateurs):** Monsieur le président, madame, messieurs les députés, c'est à mon tour de vous remercier de nous avoir invités à vous présenter nos commentaires et recommandations sur l'aide accordée par le gouvernement au secteur financier canadien, notamment en rapport avec l'accès au crédit pour les particuliers, sur la protection des épargnants et sur la stabilité du système financier canadien.

Ce n'est pas la première fois que nous comparaissons devant ce comité, et parions que ce ne sera pas la dernière. Pour ceux d'entre vous qui ne nous connaissez pas, Option consommateurs est une organisation sans but lucratif dont le siège social est à Montréal, mais nous avons également un bureau à Ottawa, dirigé par Mme Anu Bose, qui m'accompagne ce matin. Nous avons pour mission de promouvoir et défendre les intérêts des consommateurs. Créée en 1983, Option consommateurs s'intéresse de près aux questions liées à l'énergie, à l'agroalimentaire, aux services financiers et aux pratiques commerciales.

Actuellement, la récession frappe de plein fouet le marché de l'emploi au pays. Selon Statistique Canada, quelque 129 000 personnes ont perdu leur emploi en janvier, dont 30 000 au Québec. Parallèlement, on observe une croissance rapide du nombre de cas d'insolvabilité. Pas moins de 90 000 consommateurs ont fait faillite au Canada en 2008 comparativement à près de 80 000 un an plus tôt, ce qui représente une hausse de 13,5 p. 100. Ce sont autant de particuliers qui ne pourront probablement pas participer à la relance de l'économie.

Pour répondre à ces turbulences économiques et au tarissement mondial du crédit, le gouvernement du Canada a notamment mis en place le Cadre de financement exceptionnel, afin que les institutions financières canadiennes puissent continuer d'offrir l'accès au financement aux consommateurs et aux entreprises. Ce cadre contient de nombreuses mesures de soutien aux institutions privées et publiques, et plusieurs détails de sa mise en œuvre semblent

échapper au droit de regard des Canadiens, essentiel à la démocratie de ce pays et à la confiance des consommateurs.

Par ailleurs, les constats établis par différents conférenciers invités les 12 et 13 mars derniers dans le cadre d'un colloque international que nous avons organisé, colloque portant sur le crédit et l'endettement des consommateurs, sont plutôt préoccupants, voire même alarmants. Je ne vous apprendrai peut-être rien en vous disant que depuis 25 ans, le taux d'endettement à la consommation au Canada a plus que doublé, passant de 15,7 p. 100 du revenu personnel disponible en 1981 à 36,2 p. 100 en 2007. Non seulement l'endettement des ménages augmente, mais le taux d'épargne est tombé sous la barre du zéro en 2005. Selon Statistique Canada, il se situait à -0,5 p. 100 au deuxième trimestre de 2005, du jamais vu depuis les années 1920.

En ce qui concerne l'accès au crédit pour les particuliers, nous constatons à l'heure actuelle que nous sommes en présence de deux catégories de consommateurs: une qui a un accès trop facile au crédit et qui mène rapidement au surendettement, et une autre qui se voit systématiquement refuser cet accès. Dans un cas comme dans l'autre, il nous est très difficile de connaître les critères utilisés par les institutions financières dans leur prise de décision d'accorder ou non le crédit.

Ces quelques observations sur les programmes d'aide financière accordée au secteur financier canadien par le gouvernement et sur l'état des finances des particuliers nous permettent de faire trois recommandations. Je vais laisser le soin à Mme Bose de vous présenter ces recommandations. Il nous fera ensuite plaisir de répondre à vos questions.

• (0925)

[Traduction]

**Mme Anu Bose (responsable, Bureau d'Ottawa, Option consommateurs):** Merci.

Ces observations sur les programmes d'aide du gouvernement pour le secteur financier canadien et sur les finances des consommateurs nous mènent à vous présenter trois recommandations.

Afin de rétablir la confiance des consommateurs, nous recommandons que le gouvernement du Canada fasse en sorte que les critères et les règles de ses programmes d'aide au secteur financier canadien soient bien compris par tous les intervenants du secteur financier, comme les entreprises et les consommateurs. Cela permettra une discussion éclairée.

Deuxièmement, nous recommandons que le gouvernement du Canada s'assure que les mécanismes de reddition de comptes des institutions financières comprennent un critère sur la responsabilité du prêteur lorsqu'il évalue la solvabilité de l'emprunteur.

Pour terminer, étant donné le rôle grandissant que joue le gouvernement pour assurer la stabilité du secteur financier, nous recommandons que le gouvernement lance immédiatement un examen de la Société d'assurance-dépôts du Canada, la SADC, et de sa capacité de remplir son mandat qui est de protéger les épargnes des Canadiens en cas d'insolvabilité d'une institution financière, et que le gouvernement rende publics les résultats de cet examen.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup pour votre exposé.

Nous allons maintenant passer aux questions en commençant par M. McCallum, s'il vous plaît.

**L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être ici.

Ma première question est pour M. Serré et porte sur la SCHL. D'après ce que je comprends, jusqu'en 2006 les plus longues hypothèques que la SCHL assurait étaient de 25 ans, mais je crois qu'à partir de l'automne 2006, cela a changé, et pour la première fois la SCHL assurait des hypothèques de 40 années sans exiger un versement initial. Est-ce exact?

J'aimerais savoir pourquoi on a fait ce changement. Était-ce à la demande de la SCHL, ou est-ce que cela vous a été imposé, bref, comment et pourquoi ce changement a eu lieu? Cela ressemble un peu trop aux prêts hypothécaires à risque qui ont été accordés aux États-Unis.

**M. Pierre Serré:** Merci.

Vous avez raison, les consommateurs ont pu commencer à acheter les hypothèques avec une période d'amortissement de 40 ans à partir d'octobre 2006. Nous avons commencé à les offrir en décembre; c'est donc en 2006 que les consommateurs ont eu accès aux hypothèques avec de très longues périodes d'amortissement. La SCHL offre des hypothèques depuis 1954 et a toujours travaillé avec ses prêteurs, et avec les Canadiens, pour s'assurer d'offrir des produits qui répondaient à la demande.

**L'hon. John McCallum:** Non, non, ce n'est pas là la question. Je sais que vous travaillez dans ce domaine depuis 1954. Mon temps est limité. Pourquoi avez-vous offert des hypothèques de 40 ans sans exiger une mise de fonds initiale?

**M. Pierre Serré:** Quand nous avons commencé à offrir ces produits, nous savions qu'ils ne ciblaient pas tous les consommateurs. Ayant étudié le marché et la demande pour de tels produits, nous nous sommes assurés de les offrir avec prudence et de façon consciencieuse...

• (0930)

**L'hon. John McCallum:** Très bien.

Monsieur Lee, je vois que vous hochez la tête. Vous parliez des problèmes reliés aux prêts hypothécaires à risque accordés aux États-Unis, chez nos voisins du sud. Vous disiez que les choses se passaient bien là-bas. Pensez-vous en fin de compte que c'était une bonne idée que d'offrir ces produits, et savez-vous pourquoi cela s'est fait?

**M. Ian Lee:** À mon avis, c'était une très mauvaise idée. Quand c'est arrivé, j'ai dit que la SCHL devait être surveillée par une autre autorité réglementaire telle le Bureau du surintendant des institutions financières. D'après moi, toute compagnie d'assurance d'hypothèques qui offre des hypothèques sans exiger de versement initial ou des hypothèques avec une période d'amortissement de 40 ans ne comprend pas le marché hypothécaire.

N'importe quel gestionnaire d'hypothèques, ou n'importe quelle personne qui travaille dans le domaine, vous dira qu'il est très risqué d'accepter un versement initial de moins de 10 p. 100, parce que, comme on dit, le propriétaire n'a pas mis sa peau en jeu. Autrement dit, quand on s'approche de zéro, le risque augmente de façon exponentielle, et c'est très dangereux. Ces produits n'auraient jamais dû être offerts.

**L'hon. John McCallum:** Merci. Je suis d'accord avec vous.

Monsieur Serré, pouvez-vous nous dire quelle est la valeur de vos hypothèques avec une période d'amortissement de 40 ans et pour lesquelles vous n'avez pas exigé de versement initial? Combien de ces hypothèques avez-vous vendues?

**M. Pierre Serré:** Certainement, mais je dois préciser que ces hypothèques sans versement initial n'étaient pas offertes à tout le monde.

**L'hon. John McCallum:** Je sais, mais s'il vous plaît, répondez à la question parce que je n'ai pas beaucoup de temps. Quelle est donc la valeur des hypothèques que vous avez vendues avec une période d'amortissement de 40 ans et pour lesquelles vous n'avez pas exigé de versement initial?

**M. Pierre Serré:** Si vous prenez toutes les hypothèques que nous assurons actuellement, toutes les hypothèques que la SCHL a assurées, le pourcentage d'hypothèques avec amortissement de 40 ans ou d'hypothèques pour lesquelles aucun versement initial n'a été exigé — donc les unes ou les autres — serait d'environ 8 p. 100.

**L'hon. John McCallum:** Donc 8 p. 100. Savez-vous quel pourcentage de ces hypothèques sont en défaut de paiement?

**M. Pierre Serré:** Nous surveillons notre taux d'arriérés de la même façon que le fait l'ABC, et nous faisons rapport de la même façon qu'eux, et notre taux est semblable à celui de l'Association des banquiers canadiens...

**L'hon. John McCallum:** Ce n'était pas ma question. Savez-vous combien d'hypothèques avec amortissement de 40 ans et pour lesquelles aucun versement initial n'a été exigé ont de bonnes chances d'être repayées?

**M. Pierre Serré:** Je ne peux pas divulguer les détails concernant les divers produits que nous offrons, mais le rendement des hypothèques en question reflète les attentes que nous avions lorsque nous avons commencé à les offrir avec les conditions qu'on connaît en 2006.

**L'hon. John McCallum:** Très bien.

J'aimerais changer de sujet. Monsieur Lee, vous avez cité David Dodge, que j'admire aussi. À mon avis, cet homme est un atout pour le Canada de par ses compétences et son expérience, y compris ce qu'il a dit la semaine passée. Il a proposé l'adoption de règles qui iraient à contre-courant du cycle hypothécaire, c'est-à-dire que lorsque le prix des maisons augmente rapidement, le crédit soit resserré, et lorsque le prix des maisons baisse, le crédit soit rendu plus accessible. Qu'en pensez-vous?

**M. Ian Lee:** Je suis complètement d'accord. Je critiquais plutôt le côté microéconomique, c'est-à-dire les hypothèques individuelles, qui encourageaient les pertes. David Dodge a critiqué le côté macroéconomique, et son argument est aussi très convaincant. Il a dit que lorsqu'on réduit le versement initial quand l'économie est en mode de croissance, c'est comme si on attisait les flammes, car cela risquait davantage de créer de l'inflation, sinon de l'hyperinflation, quand c'est en fait exactement le contraire qu'on devrait viser pendant une telle conjoncture économique. Je suis donc complètement d'accord avec David Dodge.

**L'hon. John McCallum:** Moi aussi, et je suis d'avis, comme vous l'avez dit, que les deux choses ne sont pas incompatibles. Il faut être prudent et ne pas offrir des hypothèques avec amortissement de 40 ans sans exiger de versement initial, mais il ne faut pas oublier que les conditions peuvent varier à l'encontre du cycle pour des raisons macroéconomiques, n'est-ce pas?

**M. Ian Lee:** Absolument. En fait, David Dodge a suggéré qu'on adopte cette approche, que je recommande au comité. C'est pour cette raison que je suis convaincu que la SCHL doit être surveillée par une agence gouvernementale comme le BSIF.

**L'hon. John McCallum:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur McCallum.

Nous allons passer à M. Laforest.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Ma première question s'adresse à M. Arnold et à Mme Bose.

À la fin de votre intervention, vous avez fait des recommandations qu'on n'a pas souvent entendues au Comité permanent des finances. Je trouve ça particulièrement intéressant. Vous représentez des consommateurs qui, en fin de compte, sont les plus touchés par la crise actuelle. Ce sont eux qui subissent des pertes d'emplois et qui doivent affronter des difficultés majeures en matière de crédit. En outre, ils sont les premiers à être arnaqués, que ce soit par des banques ou des commerces qui proposent divers objets de consommation et font de la publicité destinée à aller chercher leur argent.

En définitive, vous souhaitez que le gouvernement définisse des règles axées sur la clarté, autant pour lui-même que pour les institutions bancaires, financières, qui reçoivent de l'aide. Je trouve ça tout à fait pertinent. Il y a aussi une contrepartie. On dit en effet qu'il devrait y avoir des règles de reddition de comptes pour les consommateurs. Est-ce que j'ai bien compris?

• (0935)

**M. Michel Arnold:** On représente les consommateurs mais aussi les contribuables. Or, on s'entend pour dire que les 75 milliards de dollars prêtés et les garanties accordées aux banques viennent aussi des impôts des contribuables. En ce sens, on demande que les règles mises en vigueur dans le cadre des divers programmes soient transparentes et que les institutions bénéficiaires de cette aide appliquent un processus de reddition de comptes clairement établi et publiquement annoncé, de façon à ce que les consommateurs, les particuliers, puissent connaître ces règles et, à la limite, qu'ils soient en mesure de faire valoir leurs droits en vertu de ces mêmes règles. C'est essentiellement en quoi consiste notre message.

**M. Jean-Yves Laforest:** La troisième recommandation concerne une forme de soutien de la part du gouvernement.

**M. Michel Arnold:** On recommande que le gouvernement voie à ce que la Société d'assurance-dépôts ait tous les moyens pour faire en sorte que les épargnants soient protégés en cas de faillite des institutions financières.

**M. Jean-Yves Laforest:** Je vous remercie beaucoup.

J'aimerais poser une question à M. Lee.

Dans le cadre de votre témoignage, vous avez comparé ce qui s'est passé aux États-Unis à ce qui s'est produit au Canada. D'après ce que vous dites, au Canada, on était protégés par divers systèmes, d'une certaine façon. Vous parlez du ministère des Finances, du gouvernement, des députés, en fait d'à peu près tout le monde. Tout le monde il est bon et tout le monde il est gentil, au Canada, même le système de réglementation.

Cependant, vous recommandez plus loin qu'il y ait une seule commission des valeurs mobilières. Or, vous savez sûrement qu'il s'agit d'une compétence provinciale et que ça a toujours été le cas. C'est donc dire que vous êtes prêt à voir le gouvernement s'engager dans une guerre constitutionnelle. On sait qu'au Québec, il y a eu une levée de boucliers en réaction à cette intention exprimée par le gouvernement. Vous pensez qu'il pourrait être productif d'embarquer dans une telle galère? Nous obtenons un bon rendement, mais on

veut bousculer les choses, au risque de provoquer une levée de boucliers. En fait, c'est déjà le cas. J'ai de la difficulté à comprendre vos arguments.

Pourriez-vous me donner quelques explications à ce sujet?

[Traduction]

**M. Ian Lee:** Avec grand plaisir.

D'abord, je ne recommande certainement pas de lancer une bataille constitutionnelle en imposant cette idée à une quelconque province, et je ne pense pas que ce soit recommandé que nous emprunions cette voie. Il s'agit d'une proposition volontaire, et des provinces qui veulent adopter cette idée le feront parce que c'est dans leur intérêt. Voilà le premier argument.

En ce qui concerne la logique sous-jacente étayant cette proposition, nous sommes le seul pays du G-7 et, je crois, du G-20, qui ne dispose pas d'un régime réglementaire financier complexe et, soyons clairs, matures et adultes. Il existe 13 régimes réglementaires provinciaux au Canada...

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Vous avez dit que le Canada était le seul pays du G7 ou même du G20 à ne pas appliquer ce genre de système de réglementation, mais qu'il y avait aux États-Unis un système de réglementation unique. Or, ça n'a pas fonctionné, monsieur Lee. On s'entend pour dire que cette crise a commencé aux États-Unis. Ce système n'a pas empêché le problème majeur que constitue la récession actuelle. Il y a entre autres toutes ces mauvaises créances liées à des prêts hypothécaires. En fait, vous démontrez vous-même, dans votre document, que les choses se sont mal passées aux États-Unis, en présence d'un système de réglementation unique.

• (0940)

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Lee, donnez-nous une réponse brève s'il vous plaît.

**M. Ian Lee:** Très bien.

Si vous le permettez, je voudrais corriger votre affirmation. Je n'ai pas dit que la Commission des valeurs mobilières était à l'origine de l'affaire; j'ai dit que le Congrès l'était parce qu'il a, en fait, encouragé Fannie et Freddie à dépasser les bornes en accordant des prêts hypothécaires qui n'auraient jamais dû être consentis.

Dans une perspective plus large, Paul Krugman a correctement souligné que bien des échecs ayant miné les marchés financiers se sont produits au sein du secteur bancaire parallèle, lequel *n'est pas* réglementé. Le problème n'a donc pas été causé par une insuffisance de la réglementation, mais bien par *l'absence* de réglementation.

**Le président:** Très bien.

Merci, monsieur Laforest.

La parole est à M. Menzies.

**M. Ted Menzies (MacLeod, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être venus nous apporter des éclaircissements sur certaines discussions très intéressantes que nous avons entreprises et qui portent sur le processus d'accès au crédit. Ma question vise à étoffer certains propos qui ont été formulés par M. Serré, qui n'a pas eu l'occasion de terminer. Je sais que M. McCallum était déterminé à obtenir les réponses qu'il voulait entendre et que, de votre côté, vous essayez de nous fournir une explication.

À titre de précision, est-il possible de contracter une hypothèque avec amortissement de 40 ans à un taux de 100 p. 100? Nous avons éliminé cette possibilité au mois de juillet. Pouvez-vous me le confirmer?

Vous avez affirmé que 8 p. 100 de ces hypothèques avec amortissement de 40 ans... Je pense qu'il faut noter ce pourcentage de 8 p. 100 et le comparer avec ce que M. Lee a dit: près de 60 p. 100 des hypothèques aux États-Unis est considéré à risque ou à risque élevé. Nous avons reconnu qu'il existait un risque et nous nous en sommes débarrassés.

Peut-être pourriez-vous nous fournir les réponses que M. McCallum ne vous a pas donné l'occasion de donner.

**M. Pierre Serré:** Merci.

Oui, les 8 p. 100 comprennent les hypothèques avec amortissement de 40 ans ou le taux de 100 p. 100, et dans certains cas, on trouvait des hypothèques avec amortissement de 40 ans et un taux de 100 p. 100. Encore une fois, une petite précision par rapport à ce taux de 100 p. 100. On avait mis en place des exigences minimales, ce qui signifie qu'ils devaient prouver qu'ils avaient géré leurs dettes dans le passé s'ils voulaient se prévaloir de cette possibilité.

**M. Ted Menzies:** Ces prêts sont donc différents des prêts hypothécaires à haut risque américains?

**M. Pierre Serré:** Voilà où je voulais en venir. À notre avis, le prêt hypothécaire à haut risque est caractérisé par le manque de solvabilité des emprunteurs. Pour tous nos produits, y compris les amortissements de 40 ans, et particulièrement sur le taux de 100 p. 100 parce que nous avons été prudents lorsque nous avons lancé ce produit et parce que nous le gérons avec précaution, nous disposons d'exigences rigoureuses en matière de solvabilité, ce qui signifie par définition que ces produits ne représentaient pas un risque élevé.

Il est très difficile de comparer ces produits aux prêts américains parce que la situation aux États-Unis est très différente. Les régimes en place sont complètement différents, que l'on parle du fait que les intérêts sur les hypothèques sont déductibles ou de tout autre élément important du processus. Établir des comparaisons est extrêmement difficile.

**M. Ted Menzies:** Merci.

Je voudrais aussi mentionner que dans le cadre d'un certain nombre de consultations prébudgétaires avant le dépôt du budget, les Canadiens étaient toujours favorables à la déductibilité des hypothèques, et ce, malgré ce qui s'est passé. J'imagine que l'on revient toujours à cette question de connaissances financières, au fait que les gens ne comprennent pas ce qui a causé les problèmes des institutions financières et des propriétaires aux États-Unis.

**M. Pierre Serré:** Je pourrais peut-être aussi ajouter qu'au Canada, à la différence des États-Unis, il n'existe pas de prêts sans recours. Cela fait toute la différence. Les Canadiens ne veulent pas perdre leurs maisons. Ils n'achètent pas une maison dans le but de la perdre, et les prêteurs comme les assureurs ne les mettent pas dans une situation où cela pourrait se produire.

**M. Ted Menzies:** Bien.

M. Lee a soulevé des préoccupations relativement à la SCHL. Nous voulons nous assurer que vous disposez des mécanismes de surveillance appropriés ou du moins, que ceux-ci sont en place en ce qui concerne la SCHL. Vous allez distribuer une bonne partie de notre financement extraordinaire par le biais du programme des hypothèques assurées qui se chiffre à 125 milliards de dollars. Une offre supplémentaire sera faite aujourd'hui. Les montants offerts la

dernière fois n'ont pas tous été utilisés. Pouvez-vous expliquer au comité comment le processus sera géré et nous dire si les outils appropriés sont en place pour que vous puissiez le gérer adéquatement?

• (0945)

**M. Pierre Serré:** Vous faites allusion au PAPHA?

**M. Ted Menzies:** Oui.

**M. Pierre Serré:** J'aimerais d'abord mentionner le fait que nous sommes une société d'État. En vertu de la Loi sur la gestion des finances publiques, nous sommes régis par un cadre réglementaire très rigoureux, lequel prévoit des vérifications annuelles par le Bureau du vérificateur général, ainsi qu'un examen spécial de tous nos systèmes et pratiques tous les cinq ans. Au sujet de l'assurance prêt hypothécaire, des actuaires qui ne sont pas à l'emploi de la SCHL évaluent chaque année le caractère adéquat de nos réserves. Par conséquent, à titre de société d'État, nous sommes régis par un processus réglementaire très rigoureux.

Nous ne sommes pas régis par le BSIF, car en vertu de la loi, nous ne relevons pas de lui. Nous ne nous conformons donc pas à ces exigences en matière de capital dans le cadre de l'assurance prêt hypothécaire. Pour être à même de fonctionner adéquatement, nous nous dotons nous-mêmes du capital nécessaire et nous disposons des mêmes systèmes et pratiques que les assureurs privés. En fait, c'est l'un des éléments qui sous-tend le programme d'achat de prêts hypothécaires assurés parce que tous les prêts hypothécaires qui sont achetés dans le cadre du programme sont déjà assurés, soit par la SCHL, régis par le BSIF, soit par des assureurs privés, qui relèvent du BSIF.

Alors, pour rassurer le comité, les procédures en place sont strictes et, en vertu du PAPHA, on ne peut acheter que des prêts hypothécaires déjà assurés. Comme les membres du comité le savent, le gouvernement garantit ces prêts hypothécaires. Il n'est pas possible dans le cadre de ce programme d'acheter des prêts hypothécaires assurés qui ne sont pas garantis par le gouvernement.

**M. Ted Menzies:** Merci.

**Le président:** Vous disposez d'une minute.

**M. Ted Menzies:** Pour revenir à ce qu'a dit M. Rabbior à propos de Rentcash, je sais que l'on parle d'une entreprise en particulier, mais j'ai une brève remarque à formuler. Nous parlons de connaissances financières. Comment sensibiliser les Canadiens au fait qu'il existe de meilleures façons d'obtenir de l'argent que de passer par certaines de ces institutions qui profitent d'eux?

**M. Gary Rabbior:** Le problème, c'est notamment que la société transfère de plus en plus de responsabilité aux Canadiens pour leurs décisions financières. Ils doivent planifier leur retraite, payer les études de leurs enfants et gérer leur endettement, alors que l'on n'a rien fait de particulier au niveau de l'enseignement pour les préparer aux responsabilités de plus en plus nombreuses qu'ils vont devoir assumer. Et c'est aujourd'hui qu'on en paie le prix.

Je suis heureux de dire que le Manitoba vient tout juste d'accepter de collaborer avec nous pour incorporer un cours obligatoire d'éducation économique et financière dans son programme général d'enseignement. Nous sommes actuellement en discussion avec l'Ontario pour qu'il en fasse autant et nous espérons pouvoir en discuter avec d'autres provinces. Nous avons donc une occasion supplémentaire de bâtir ainsi notre avenir.

Actuellement, le Royaume-Uni est en train de constituer un réseau national d'orientation financière; c'est un organisme d'orientation à but non lucratif auquel les Britanniques peuvent s'adresser pour obtenir de l'aide afin de mieux comprendre la situation financière avant de s'adresser à des institutions commerciales pour acheter des produits financiers. À mon avis, les Canadiens sont très nombreux à s'efforcer à tout prix de comprendre les produits financiers qu'on leur propose dans un idiome de plus en plus complexe. De surcroît, les produits financiers eux-mêmes sont plus compliqués. Même Tony Fell et Ed Clark, à la télévision, ont reconnu qu'ils n'avaient pas réussi à comprendre certains des produits dont ils ont eu connaissance et qu'ils ne les avaient donc pas proposés à leur clientèle. Voilà l'un des défis auquel nous sommes confrontés.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Menzies.

Nous passons à M. Mulcair.

[Français]

**M. Thomas Mulcair (Outremont, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier M. Serré d'avoir apporté les nuances nécessaires dans sa réponse. M. McCallum avait l'air très pressé de poser un bon nombre de questions, sans laisser à M. Serré l'occasion d'y répondre complètement. Or, ces nuances s'imposaient, dans les circonstances. Il y a une énorme différence entre la situation canadienne et celle qui a cours aux États-Unis.

Néanmoins, j'aimerais poser une question à M. Serré à cet égard. En ce moment, on remarque au Québec que certaines institutions financières, notamment le Mouvement Desjardins, offrent des hypothèques ouvertes à 1 ou 1,5 p. 100. On voit cela fréquemment. Par contre, si on veut les convertir en hypothèques fermées pour une période de quatre ou cinq ans, on se rend compte que le taux est assez élevé par rapport au marché, c'est-à-dire 6 ou 7 p. 100.

Votre organisation surveille-t-elle cette situation actuellement? Je m'inquiète moins du terme de 40 ans ou du taux de 0 p. 100, pour les raisons évoquées par M. Serré, que je ne m'inquiète du taux de 1 ou 1,5 p. 100. Très souvent — et c'était implicite dans les propos de M. Arnold —, les gens qui achètent une maison se soucient moins du prix que de la mensualité. C'est ce qui m'inquiète un peu. Surveillez-vous cette situation? Est-ce quelque chose dont vous vous préoccupez normalement?

• (0950)

**M. Pierre Serré:** Merci de la question.

Ce n'est pas quelque chose que l'on surveille précisément au jour le jour. C'est plutôt régi par la concurrence de tous les prêteurs dans le marché hypothécaire. On a affaire principalement, dans le marché, aux ratios prêt-valeur supérieurs à 80 p. 100. Les emprunteurs optent plutôt pour des taux fixes. Certainement, les accédants à la propriété préfèrent des taux fixes pour le premier terme.

Ce n'est pas quelque chose que l'on examine de façon trop détaillée. Toutefois, on constate que le marché s'en occupe par le moyen de la concurrence entre prêteurs.

**M. Thomas Mulcair:** Prenons comme avéré le fait que la seule manière de rembourser des billions de dollars, dans le sens français propre du terme où un billion équivaut à mille milliards, c'est par de l'inflation. Si on tire une leçon de la guerre du Vietnam qui s'est terminée en 1975, la seule manière de rembourser a été l'inflation de la fin des années 1970 et du début des années 1980. On va vivre la même chose. La seule manière de rembourser les billions de dollars

que coûte la guerre en Irak, à en juger sur la manière dont les États-Unis sont en train d'éponger les dettes dites toxiques, ce serait par l'inflation.

Ne craignez-vous pas le pire, si l'on accorde une quantité importante d'hypothèques à taux variable de 1 ou 1,5 p. 100? Si tout à coup ce taux s'élève à 13 p. 100, ce qui est loin d'être du jamais vu, ne serons-nous pas en train de créer notre propre *subprime*? Ce ne serait pas pour les raisons évoquées par M. McCallum, mais bien parce qu'on aurait consenti trop de crédit à des gens attirés par des taux qui ne peuvent absolument pas durer.

**M. Pierre Serré:** C'est de la spéculation. À ma connaissance, les emprunteurs ont toujours l'avantage ou l'occasion de convertir leur taux variable en un taux fixe advenant une période assez difficile.

**M. Thomas Mulcair:** Si on vous offre tout d'abord un taux variable de 1,5 p. 100 et qu'on vous offre ensuite 8 p. 100, cela fait une légère différence dans la mensualité.

**M. Pierre Serré:** Absolument, mais je ne suis pas certain que ce soit une différence si...

**M. Thomas Mulcair:** La différence est déjà de cet ordre. On offre un taux de 1 ou 1,5 p. 100, mais essayez de le fixer pour cinq ans et on vous offrira un taux de 6 ou 7 p. 100. Telle est la situation aujourd'hui.

Monsieur Lee, je voulais revenir sur une question que vous avez soulevée plus tôt en ce qui concerne la règle de comptabilité dite du *mark-to-market*. Il y a quatre ou cinq semaines, lorsqu'il était question aux États-Unis d'éliminer cette règle de comptabilité, avez-vous constaté comme nous la montée en flèche des bourses? Vous êtes professeur d'université. Selon vous, cela témoigne-t-il de l'intérêt d'abolir la règle ou n'est-ce pas plutôt une indication que l'élimination même de cette règle est perçue comme une autre manière de faire de l'argent très vite dans le marché? Ne serait-on pas mieux avisé de stabiliser les règles de comptabilité à long terme en préservant cette pratique du *mark-to-market* plutôt qu'en l'éliminant, comme vous le proposez?

[Traduction]

**M. Ian Lee:** Je ne suis pas favorable à la suppression de cette règle. Elle a reçu l'approbation de tous les principaux organismes comptables du monde occidental, notamment de la FASB aux États-Unis et de l'Institut canadien des comptables agréés. Elle précise simplement que les actifs doivent être évalués selon leur valeur marchande, et non selon leur valeur historique. Au niveau des principes, elle n'est donc pas contestable.

Mais comme certains autres, je considère qu'en situation de crise financière, le marché est défectueux et les actifs ne se vendent plus, même au plus bas prix. Par conséquent, la valeur qu'on leur attribue pour les faire apparaître au bilan est arbitraire et en quelque sorte fictive. Ce n'est pas véritablement le prix du marché. Autrement dit, on ne peut pas établir le prix du marché lorsqu'on se trouve dans une situation, comme celle que nous connaissons actuellement, où le marché fait défaut. Il faut donc appliquer la règle avec prudence, voire même la suspendre temporairement, puisqu'aux États-Unis, il n'y a pas de marchés pour de nombreuses catégories d'actifs.

[Français]

**M. Thomas Mulcair:** Si cela est déjà fictif, qu'inscrivons-nous comme prix du marché?

[Traduction]

**M. Ian Lee:** C'est bien le problème qui se pose actuellement. Il est impossible de fixer le prix américain de ces actifs toxiques. Autrement dit, nous avons ce que j'appellerais une absence temporaire de marché.

• (0955)

[Français]

**M. Thomas Mulcair:** Que proposez-vous alors? Si déjà nous ne pouvons pas mettre un prix sans qu'il ne soit fictif, par quoi proposez-vous de remplacer le *mark-to-market*? Quelle est la modification dont vous parlez?

[Traduction]

**M. Ian Lee:** Eh bien, cela nous amène dans un domaine appelé l'évaluation commerciale. C'est une matière que nous proposons dans le cadre de mon cours de MBA. C'est un domaine tout à fait tactique, puisqu'il existe différentes méthodes de mesure. Il y a la valeur de remplacement, le coût historique, la valeur marchande, etc.

Je ne suis pas comptable de profession, mais ce que l'on propose actuellement, c'est de se servir de l'estimation et du jugement des comptables professionnels de la société ou de l'organisme, qui prendra en compte les valeurs historiques et les valeurs actuelles pour fixer un prix. La formule peut paraître capricieuse mais lorsque le marché fait défaut et qu'il n'y a pas de prix marchand, le prix que l'on fixe est toujours arbitraire.

**Le président:** Merci.

Nous passons à M. McKay.

**L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.):** Monsieur le président, je vais rester sur le même sujet avec M. Lee. Je crois comprendre, en effet, que cette méthode d'évaluation à la valeur marchande que vous proposez, c'est en quelque sorte une évaluation continue; périodiquement, que ce soit chaque mois ou chaque trimestre, par exemple, certaines personnes décident de la valeur de l'actif.

Qu'est-ce que cela implique pour les institutions financières canadiennes?

**M. Ian Lee:** Je crois que les effets se feraient moins sentir au Canada qu'aux États-Unis. Je le rappelle, les banques canadiennes appliquent le principe de la gestion prudente. Je le dis sans vouloir faire de propagande puisque je n'entretiens plus de relation avec les banques. Je ne leur prodigue plus de conseil et je n'ai aucune part dans les banques.

Néanmoins, la culture bancaire au Canada est bien différente de celle des États-Unis. Au Canada, les banques sont plus prudentes, plus pragmatiques et posent davantage de questions. D'ailleurs, si vous regardez leurs états financiers, vous constaterez qu'elles n'ont pas essuyé les mêmes pertes que les banques américaines. Les banques canadiennes sont solvables.

Pour répondre à votre question, par conséquent, je crois que les effets seront moins grands.

**L'hon. John McKay:** En quoi cela influera-t-il sur le ratio de 20 pour 1 qui, selon vous au paragraphe suivant, doit être maintenu? La valeur baisse parce que... il faudra injecter davantage de fonds.

**M. Ian Lee:** En effet. J'ai proposé cela parce que les Britanniques venaient de présenter leur proposition de réforme de la réglementation de services financiers, deux jours plus tôt. Les Britanniques ont catégoriquement rejeté l'emploi d'une donnée brute. Je n'en ai pas fait mention dans mes diapos, mais, bien que les banques américaines soient en très mauvaise posture, celle des banques

européennes est bien pire. Leurs ratios sont de 40 pour 1, 50 pour 1 ou 60 pour 1. Celui des banques américaines est de 28 pour 1 et nous avons un ratio de 18 pour 1, un ratio inférieur à 20. Je ne crois donc pas que cela aurait une grande incidence parce que, je le répète, les banques canadiennes se réglementent elles-mêmes en plus d'être assujetties au cadre réglementaire. Elles s'assurent de ne pas atteindre cette limite et c'est pour cela que le ratio est actuellement de 18 pour 1.

**L'hon. John McKay:** La plupart d'entre elles ont semblé en mesure de réussir cette épreuve, mais je me demande si elles pourraient en faire autant devant certains de nos collègues américains.

Chaque fois que nous avons voulu modifier les règles régissant les banques et le crédit, depuis que je suis député, en 11 ans, les concessionnaires automobiles sont venus faire la file sur la rue Wellington pour nous demander de ne rien faire. Ils font valoir essentiellement que si les banques pénètrent le marché du crédit-bail, elles prendront toute la place et détruiront le marché.

Qu'en pensez-vous?

**M. Ian Lee:** Je n'ai jamais été convaincu par cet argument, mais en l'absence de preuve, il est difficile de se prononcer.

Si les banques accordent du crédit-bail aux acheteurs d'automobile, elles demanderont plus car elles n'auront pas pour objectif d'inciter les consommateurs à acheter une voiture. Pour elles, ce ne sera qu'un autre produit financier qui devra être rentable comme tout autre produit financier, alors que les sociétés de crédit à la consommation — et j'entends par là les sociétés de crédit à la consommation de General Motors, de Honda, etc. — relèvent des fabricants automobiles et visent la vente de voitures.

Je n'ai jamais compris l'argument des concessionnaires, parce que, avec les banques, ils auraient de meilleurs taux et ils pourraient choisir avec qui faire affaire.

**L'hon. John McKay:** N'est-ce pas un mélange inquiétant? Les banques se garderaient la crème et laisseraient le reste aux sociétés de crédit à la consommation. Celles-ci seraient plus ou moins obligées de se refinancer elles-mêmes. Est-ce que GMAC, crédit Ford et les autres ne deviendraient pas elles-mêmes des prêteurs à risque?

• (1000)

**M. Ian Lee:** Peut-être. Cela dépendrait des mesures que vous, les parlementaires, prendriez pour réglementer le secteur bancaire parallèle. À l'heure actuelle, ce secteur n'est pas réglementé, donc il n'est pas tenu d'avoir des réserves. Par conséquent, il peut accorder davantage de prêts et faire davantage de profits quand l'économie se porte bien, mais nous avons vu ce qui se produit quand ça va mal. Si ce secteur se voyait imposer un régime réglementaire identique ou similaire à celui des banques, ça pourrait entraîner des problèmes.

**L'hon. John McKay:** Je comprends votre argument général, selon lequel le système bancaire parallèle est, en grande partie, mal défini du point de vue de la réglementation. Je comprends votre argument général selon lequel les banques sont passées à autre chose. Dans le secteur bancaire, le nombre de prêts consentis augmente, en partie parce que le secteur non bancaire a abandonné ce domaine. Mais ce qui est ironique, c'est que les coûts du crédit augmentent pour de nombreuses personnes.

**M. Ian Lee:** C'est seulement à cause de la recapitalisation amenée par cette crise financière extraordinaire. Les pertes vont continuer d'augmenter. J'étais dans le secteur bancaire pendant la récession de 1980 et 1981, lorsque Volcker était président de la Federal Reserve Bank, lorsque les gens perdaient leurs maisons parce que leurs taux hypothécaires de 10 p. 100 passaient, lors du renouvellement, à 18 ou 19 p. 100. C'est pour cette raison que je suis retourné à l'université. Je l'ai dit à mes étudiants. J'en avais assez de jeter des gens de la classe moyenne hors de leurs maisons et j'étais convaincu qu'il existait une meilleure façon de gagner de l'argent.

**L'hon. John McKay:** N'auriez-vous pas souhaité acheter des obligations lorsqu'elles étaient à 18 ou 19 p. 100?

**Le président:** Merci.

Monsieur Carrier.

[Français]

**M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ):** J'adresse ma première question à M. Serré, de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Le plan d'action du gouvernement de 2 milliards de dollars est bien intéressant, sauf qu'il n'y a pas de montant particulier pour les logements sociaux de deux ou trois chambres. C'est une demande particulière; il manque beaucoup de ces logements, en tous cas dans nos circonscriptions. Il y a 400 millions de dollars sur deux ans pour les aînés à faible revenu, mais pour les familles qui ont besoin de deux ou trois chambres, il n'y a rien de particulier.

C'est une lacune qu'on considère importante dans le plan de relance. C'est sûr que vous n'êtes pas à la source du plan d'action, mais je me demandais si à tout le moins, comme vous représentez quand même le gouvernement dans le domaine du logement, vous aviez été consulté concernant le plan d'action à établir. Les logements de deux ou trois chambres à coucher faisaient-ils partie de vos priorités qui auraient été mentionnées au gouvernement?

**M. Pierre Serré:** Malheureusement, le logement abordable ou le logement social n'est pas mon secteur d'expertise. Je ne peux répondre à votre question.

**M. Robert Carrier:** Mais c'est dans le mandat. Si on parle de logement au Canada, on se réfère à la SCHL, qui connaît l'ensemble des priorités en termes de logement au pays. Donc, si ce n'est pas votre secteur, je ne comprends pas.

**M. Pierre Serré:** Mon secteur, c'est l'assurance prêt hypothécaire. Je n'ai pas été clair, je m'en excuse. Je suis vice-président responsable du domaine de l'assurance hypothécaire, et non du logement abordable ou logement social. Je n'ai pas les connaissances requises pour répondre à votre question.

**M. Robert Carrier:** Votre secteur est bien limitatif.

**M. Pierre Serré:** Il est bien défini.

**M. Robert Carrier:** J'ai différentes questions concernant votre organisation. Il y a le fait que le gouvernement vous impose l'achat d'hypothèques douteuses. Vous avez un budget, accordé par le gouvernement, pour un programme d'achat de prêts hypothécaires. On dit que c'est géré par la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Donc, c'est une nouvelle responsabilité que vous avez eue.

Est-ce que vous pouvez répondre à une certaine question à ce sujet? Je m'inquiétais de savoir si vous avez déjà prévu un certain taux de rentabilité par rapport à ce rachat. Étant donné que c'est un programme de rachat d'hypothèques, il entraîne sûrement un risque plus élevé. Est-ce que, dans le mandat que vous recevez du gouvernement, il y a une prévision pour des hypothèques qui ne pourraient pas être respectées?

●(1005)

**M. Pierre Serré:** En ce qui concerne les prévisions pour des hypothèques qui pourraient être en défaut de paiement, tout le risque est couvert par les assureurs. Les assureurs prêt hypothécaire couvriront le risque de défaut de paiement des hypothèques. Le programme de la SCHL pour l'achat d'hypothèques assurées ne prévoit pas de pertes à cause des hypothèques en défaut. C'est déjà entièrement couvert par les assureurs.

**M. Robert Carrier:** Mais l'assureur est la SCHL.

**M. Pierre Serré:** Soit la SCHL ou des assureurs qui existent en ce moment au Canada, des assureurs privés.

**M. Robert Carrier:** Si c'est l'assureur qui assume le risque, quelle est l'utilité, à ce moment-là, du rachat de l'hypothèque par la Société canadienne d'hypothèques et de logement, si le risque n'est pas inhérent?

**M. Pierre Serré:** La clé, c'est l'accès au crédit. C'est essentiellement une façon d'accroître la liquidité pour les prêteurs au Canada, afin d'aider les consommateurs, les Canadiens, à avoir accès au crédit, principalement dans le domaine des hypothèques.

**M. Robert Carrier:** Bien.

[Traduction]

**Le président:** Un instant.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Selon l'information que j'ai au sujet de votre société, vous avez quand même accumulé des surplus. Selon les chiffres que j'ai, ils seraient actuellement de 8 milliards de dollars. Je voudrais que vous me disiez si les surplus que vous avez accumulés sont effectivement de cet ordre.

**M. Pierre Serré:** Je n'ai pas nécessairement avec moi aujourd'hui l'information sur le surplus accumulé, mais je sais certainement que dans le domaine de l'assurance hypothécaire, on a des réserves de capital, essentiellement en vertu des normes du BSIF. On l'a mentionné auparavant. Ces réserves sont de l'ordre de 4,3 milliards de dollars, afin de soutenir les opérations d'assurance. Alors, notre surplus s'élèverait à au-delà de 4,3 milliards de dollars.

**M. Robert Carrier:** La vérificatrice générale n'a-t-elle pas mentionné que 2 milliards de dollars seraient bien suffisants comme surplus pour assurer votre fonctionnement?

[Traduction]

**Le président:** Une brève réponse seulement, je vous prie.

[Français]

**M. Pierre Serré:** Le surplus de la SCHL appartient déjà au gouvernement du Canada. Chaque fois que la SCHL gagne un dollar, le gouvernement du Canada, dans ses comptes, indique un dollar de revenu. Alors, cette considération n'existe pas.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Dechert.

**M. Bob Dechert (Mississauga—Erindale, PCC):** Merci, monsieur le président et bonjour, mesdames et messieurs.

J'ai une question pour M. Rabbior. Monsieur Rabbior, j'ai lu le document que vous nous avez fourni au sujet des nouveaux arrivants au Canada, et je veux vous féliciter d'aider les nouveaux Canadiens à se familiariser avec le système financier canadien. Je ne peux qu'imaginer à quel point cela doit être déroutant pour certains nouveaux arrivants au Canada. J'aimerais que vous nous expliquiez rapidement comment les nouveaux Canadiens obtiennent des prêts hypothécaires sans avoir d'antécédents en matière de crédit au pays; d'après ce que vous savez, font-ils face à des problèmes en particulier à cet égard?

Lorsque vous aurez répondu à ma question, j'en aurais une autre sur le même sujet pour M. Serré.

**M. Gary Rabbior:** Je ne connais pas beaucoup ce sujet. Je sais seulement que de nombreux nouveaux arrivants avec qui nous travaillons et que nous avons aidés en travaillant avec différents organismes, ont du mal à mettre tous les aspects de leurs finances en ordre lorsqu'ils arrivent ici, que ce soit pour l'évaluation de leurs références ou autres.

Dans de nombreux cas, ils se demandent également vers qui se tourner pour obtenir des conseils et des avis dignes de foi. Nous avons constaté que, très souvent, les nouveaux arrivants ont tendance à se tourner vers leurs collectivités, leurs groupes ethniques et leurs organisations religieuses, ce qui peut parfois être problématique s'ils se tournent vers des gens qui, même s'ils sont dignes de confiance, n'ont pas l'expertise nécessaire pour fournir de bons conseils.

Je sais que, de plus en plus, les banques créent des départements dans leurs institutions pour traiter avec les nouveaux arrivants. Nous avons aidé la Banque Scotia, la Banque Royale et d'autres banques qui tentent de mieux répondre aux besoins des nouveaux arrivants.

J'ai toutefois pris bonne note de ce que vous avez dit, et ça ne porte pas que sur les prêts hypothécaires et le crédit, mais également sur les différents aspects de la planification financière ici, au Canada.

**M. Bob Dechert:** Merci.

D'après ce que j'ai entendu dire, les nouveaux arrivants qui n'ont pas des antécédents en matière de crédit très fournis au Canada sont souvent incapables d'obtenir un prêt hypothécaire de la part d'un prêteur bancaire traditionnel, de sorte qu'ils doivent souvent s'adresser à des prêteurs non bancaires. Dans la situation actuelle, même si leurs prêts hypothécaires sont en règle, bon nombre d'entre eux pourraient être incapables de renouveler leurs hypothèques prochainement, en raison du manque de liquidités dans l'environnement des prêts non bancaires.

Monsieur Serré, je me demandais si vous êtes au courant de cette situation. Si oui, que pourrions-nous faire pour y remédier, selon vous?

• (1010)

**M. Pierre Serré:** Je ne suis pas un expert dans les questions touchant les nouveaux arrivants au Canada, mais je suis certain que la SCHL a fait des recherches à ce sujet.

Du point de vue chronologique, ils n'ont pas besoin d'avoir accès à du financement hypothécaire immédiatement, dès leur arrivée au pays. Ils souhaiteront obtenir un prêt hypothécaire de trois à cinq ans après leur arrivée. Pendant cette période, ils auront sans doute pu établir des antécédents en matière de crédit au Canada.

Du point de vue de l'accès à l'assurance hypothécaire — je peux à tout le moins parler du point de vue de la Société canadienne d'hypothèques et de logement —, nous traitons tous les Canadiens de la même façon. Nous vérifions s'ils ont la capacité et la volonté de rembourser leurs dettes et de les gérer. S'ils n'ont pas d'antécédents

au bureau du crédit du Canada, nous sommes en mesure de nous adresser aux bureaux du crédit du pays d'où ils viennent. Nous sommes également assez flexibles tout en demeurant prudents — et nous pouvons tenter de trouver d'autres preuves de leur capacité et de leur volonté de rembourser leur dette. Nos exigences en matière de souscription sont assez souples, mais je ne peux parler que du point de vue de l'assurance hypothécaire. Si quelqu'un achète une propriété pour la première fois, il est probable qu'il se trouve dans la zone des ratios élevés de 80 p. 100 ou plus.

En vertu de notre politique, nous tentons de traiter tout le monde de la même façon, et nous nous efforçons de veiller à ce que différents types de preuves de la capacité de gérer une hypothèque puissent être utilisés — pas seulement une lettre d'emploi, par exemple.

**M. Bob Dechert:** Selon vous, peut-on en faire davantage pour aider les nouveaux Canadiens à obtenir des prêts hypothécaires assurés par la SCHL?

**M. Pierre Serré:** Le plus important serait de veiller à fournir davantage de renseignements dans ces collectivités; je pense que je viens de le mentionner.

Nous avons commencé des travaux de traduction. Nous avons de nombreux livrets d'information sur l'assurance hypothécaire, l'accès à la propriété et l'achat d'une première propriété. Nous avons commencé à traduire ces documents dans huit autres langues et nous distribuons les livrets dans les collectivités.

Je pense que vous avez raison de dire que les nouveaux arrivants au Canada se tournent vers leur collectivité pour obtenir de l'aide, de sorte que ce type de renseignement, dans leur propre langue, leur sera très utile.

**M. Bob Dechert:** Merci.

Madame Bose, avez-vous quelque chose à ajouter?

**Le président:** Oui, elle avait quelque chose à ajouter.

**Mme Anu Bose:** J'ai quelque chose à ajouter, en ma qualité de Canadienne revenant au pays. Je m'exprime maintenant à titre personnel.

J'ai été partie pendant 20 ans, et lorsque je suis revenue, mes antécédents de crédit impeccables de la Lloyds Bank — que l'on appelle maintenant Lloyds Bank of Westminster, plutôt que seulement Lloyds Bank — et de la UBS, en Suisse, n'étaient pas pris en compte par les banques ici. Je pense donc que certains immigrants auront besoin d'antécédents transférables.

Je n'avais aucune collectivité vers qui me tourner, et en fait je préférerais éviter ce type de crédit.

**Le président:** Vous n'avez plus de temps, monsieur Dechert. Il faut poursuivre avec quelqu'un d'autre. Vous aurez peut-être la chance de poser d'autres questions.

Nous allons poursuivre avec M. Pacetti, s'il vous plaît.

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

Merci à nos témoins d'être ici. Le sujet est intéressant.

J'ai une question brève pour M. Robbior.

Je pense que M. McKay vous a déjà félicités d'avoir réuni tous ces documents; pensez-vous que certains économistes ou banquiers ont reçu vos documents? Si on ne peut pas bien le faire, je ne vois pas comment on peut éduquer, pas seulement les nouveaux Canadiens, mais les Canadiens en général.

Lorsque les spécialistes ne savent pas ce qui se passe et ne peuvent pas obtenir de conseils adéquats, il y a un problème. Nous avons ici M. Lee, qui vient d'indiquer qu'il n'investit pas dans les banques.

Quelles sont les prochaines étapes? Il ne s'agit pas d'une critique, mais je me demande si vous éduquez les mauvaises personnes.

**M. Gary Rabbior:** Ce que les experts ont besoin de savoir pour gérer des affaires de haut niveau est compliqué et complexe, mais lorsque vient le temps de gérer les questions financières et économiques de base dans la vie de tous les jours, ce n'est pas extrêmement difficile. Le problème, c'est que nous n'avons jamais fait beaucoup d'efforts pour donner aux Canadiens les connaissances et les capacités dont ils ont besoin, même au niveau de base. Cela n'a jamais été une grande priorité. On peut comprendre que certains, dans nos institutions financières et ailleurs — au Parlement, etc. — n'ont pas ces connaissances eux-mêmes, parce que nous n'avons pas jugé important de veiller à ce que les gens soient compétents dans ce domaine en particulier.

Les ressources sont utilisées. On les utilise dans les écoles, et les nouveaux arrivants en tirent profit. La demande face à ce matériel et la volonté de le lire sont incroyables.

Vous avez deux problèmes. Les gens ne font pas confiance aux sources d'information financière. Il faut gagner leur confiance...

• (1015)

**M. Massimo Pacetti:** C'est exactement ce que je veux dire. Nous faisons confiance aux médecins; nous n'essayons pas nécessairement d'apprendre à lire une radiographie ni de rédiger une ordonnance.

Est-ce que nous nous trompons en tentant d'éduquer les gens? Oui, vous avez raison, nous laissons aux gens le soin de gérer leurs propres REER, REEE, prêts hypothécaires et tous ces instruments complexes. À mesure que le temps passera, de plus en plus d'instruments complexes verront le jour, mais au bout du compte, ils ne vaudront probablement rien.

La responsabilité revient-elle aux professionnels? Un médecin qui se trompe en faisant une chirurgie ou en donnant un diagnostic doit faire face aux conséquences. Ici, il ne semble pas y avoir de conséquences.

**M. Gary Rabbior:** Je poursuis votre analogie: le médecin a souvent la capacité d'expliquer au patient sa situation et le meilleur traitement à suivre. Le problème ici, c'est que les renseignements sur des questions financières donnés par ceux qui vendent les produits financiers ne sont pas nécessairement clairs ni facilement compréhensibles par les gens à qui on vend ces produits. Nous sommes assujettis à des exigences de divulgation; si je vous envoie quelque chose par la poste, j'ai divulgué des renseignements. Ça ne veut pas nécessairement dire que vous avez vu les renseignements, et encore moins que vous les avez lus et compris.

Nous n'avons aucune obligation, aucun engagement de veiller à ce que les Canadiens qui tentent désespérément de prendre des décisions et de gérer leurs affaires disposent de la capacité, de l'information et des connaissances nécessaires pour les comprendre. Ce que nous avons développé comme expertise pour pouvoir expliquer certaines de ces questions complexes de façon claire afin que les gens comprennent... Malheureusement, une grande partie du matériel créé par le secteur privé, les gouvernements et les institutions est très complexe.

**M. Massimo Pacetti:** Je vois M. Arnold et Mme Bose hocher la tête, mais j'aimerais que M. Lee réponde. Comment peut-on réglementer le système bancaire fantôme? Vous nous demandez de

le réglementer, mais il s'agit d'un marché immense. Où doit-on commencer et où doit-on s'arrêter? Qu'est-ce que cela inclut?

**M. Ian Lee:** La réglementation couvrira sans aucun doute les banques d'investissement. Elle couvrira également les fonds de couverture, les swaps de crédit, les instruments dérivés. Aux États-Unis et en Angleterre, toutes sortes d'idées sont proposées. Je pense qu'elles finiront par ressembler davantage aux banques. Lorsque la crise sera passée, nous n'allons pas revenir en arrière, aux années 1980 ou 1990. Je pense que les banques reprendront leur place à titre de principales institutions financières, tant au Canada qu'aux États-Unis, parce que les banques commerciales...

**M. Massimo Pacetti:** Monsieur Tout-le-Monde aura toujours besoin d'emprunter de l'argent quelque part. Si une banque ordinaire refuse de lui en prêter, il en trouvera ailleurs. S'il le faut, il s'adressera à un usurier. C'est ce genre de pratique que nous devons prévenir.

**M. Ian Lee:** Selon moi, il ne s'agit pas vraiment d'un problème; je m'explique. L'accès au crédit à la consommation ne manque pas. Malheureusement, je n'ai pas inclus la diapositive portant sur l'endettement des consommateurs au Canada et aux États-Unis. Ils sont extrêmement surendettés. Le problème, du point de vue des consommateurs, n'est pas de pouvoir obtenir du crédit; c'est plutôt qu'ils en ont trop par rapport à ce qu'ils peuvent supporter.

**Le président:** Très rapidement, s'il vous plaît.

**M. Massimo Pacetti:** Nous avons du temps. Allez-y.

[Français]

**M. Michel Arnold:** En ce qui concerne les gens qui nous conseillent sur des produits financiers complexes, l'an dernier, Option consommateurs a réalisé une enquête au Québec sur les conseillers financiers. D'après cette enquête, la moitié des conseillers financiers ne demandent pas des informations de base afin de pouvoir conseiller le consommateur. Par exemple, on ne lui demande pas s'il a des enfants ou s'il est séparé. Donc, je pense que ce secteur a besoin d'être réglementé.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Wallace.

**M. Mike Wallace (Burlington, PCC):** J'aimerais remercier nos invités d'aujourd'hui.

Je serais très surpris si M. Lee détenait des REER ne comportant absolument aucune action bancaire.

Je commence par M. Lee. J'ai bien aimé votre exposé d'aujourd'hui; il était très bon. À la suite de ce que Massimo disait au sujet de la réglementation du marché du crédit secondaire, j'aimerais savoir si vous pensez que les consommateurs de ces produits comprennent réellement que ces prêteurs ne sont pas assujettis à la même réglementation financière que les banques. Pensez-vous que nous avons un rôle à jouer pour que les consommateurs sachent vraiment à qui ils empruntent et quels sont les risques?

• (1020)

**M. Ian Lee:** Absolument, j'ai toujours préconisé la transparence. Comme on le dit en termes techniques, les marchés financiers sont plus efficaces lorsqu'il y a une plus grande divulgation des renseignements, parce que les consommateurs peuvent alors faire des choix éclairés.

Pour ce qui est des instruments, comme les moyens de placement et les instruments dérivés, les gens qui achètent ces produits ne sont pas des consommateurs « ordinaires ». La plupart du temps, le consommateur canadien moyen fait affaire avec une caisse populaire, une banque ou une entreprise de cartes de crédit, mais pas avec un instrument d'investissement structuré. Il n'achète pas de swap de crédit, qui constitue un marché différent. Certains investisseurs avertis contournaient les organismes de réglementation et les règlements, en sortant du système financier réglementé, parce qu'ils pouvaient ainsi accroître le ratio de levier financier et faire plus d'argent, mais ensuite, cela est revenu dans le système financier réglementé.

**M. Mike Wallace:** Vous dites que, selon vous, ils comprenaient les risques qu'ils prenaient.

**M. Ian Lee:** Non, je ne pense pas. Excusez-moi. Il existe en fait une critique réelle de la façon dont certaines personnes fortunées aux États-Unis ont mené tout le monde en bateau. Mais la plupart des PDG qui ont eu ces primes faramineuses ont perdu de l'argent parce qu'ils pensaient que le système n'allait pas s'arrêter.

**M. Mike Wallace:** D'accord. Je comprends.

Je vais poser en anglais une question qui a été posée en français, pour être certain que tous comprennent. Je vais demander à M. Serré. Dans le budget actuel, adopté récemment, on prévoit une facilité qui permet à la SCHL d'acheter des prêts hypothécaires assurés. Par souci de clarté, et pour édifier le public, vous achetez des prêts hypothécaires que des banques ont offert à certaines personnes. Elles leur prêtent l'argent. Ces prêts hypothécaires sont assurés. Ils sont couverts par un programme d'assurance. Ils ont été regroupés. Pour que les banques aient plus d'argent ou puissent prêter plus d'argent, vous achetez les groupes de prêts que vous payez en liquide. Mon explication est-elle exacte?

**M. Pierre Serré:** Oui, elle est exacte.

**M. Mike Wallace:** Par la suite, cet argent obtenu par les banques devrait permettre d'atténuer la crise du crédit, comme on l'appelle, et leur permettre de prêter à nouveau de l'argent à quelqu'un d'autre, qui est solvable. Est-ce exact?

**M. Pierre Serré:** Tout à fait. C'est l'objectif.

**M. Mike Wallace:** Merci beaucoup.

J'ai une autre question sur un sujet différent. J'ai un résumé du plan ministériel déposé récemment par votre organisation. On peut y lire que plus du tiers des affaires de la SCHL se fait dans des marchés où les assureurs hypothécaires privés sont absents ou sont moins actifs, comme celui du financement hypothécaire à bas prix. Je dirais que vous prenez des risques dans des domaines où les autres refusent d'en prendre. Bénéficiez-vous d'un avantage concurrentiel par rapport au secteur privé parce que vous êtes une société d'État?

**M. Pierre Serré:** En tant que société d'État, nous avons le mandat d'être présent dans l'ensemble du Canada. Nous devons aussi offrir tous nos produits à tous les Canadiens, où qu'ils soient. Nous nous occupons aussi de logements locatifs. Tel est notre mandat.

Le Bureau du surintendant des institutions financières, qui réglemente aussi les sociétés d'assurance hypothécaire du secteur privé, ne leur impose pas les mêmes exigences qu'à nous. En effet, nous sommes tenus d'obtenir des taux de rendement acceptables dans un marché où les règles du jeu sont égales, mais concurrentielles. Ce qu'on attend de la SCHL est quelque peu différent de ce qu'offrent les sociétés d'assurance hypothécaire du secteur privé, en ce sens que nous avons le mandat de desservir tous les Canadiens où qu'ils se trouvent dans notre pays. Et, je le répète, nos services couvrent les

logements locatifs, les centres d'hébergement et les résidences pour personnes âgées, les maisons mobiles dans le Nord, les villes à industrie unique et les régions rurales. Nous sommes donc partout.

**Le président:** Monsieur Wallace, il vous reste à peu près 15 secondes.

**M. Mike Wallace:** Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais seulement dire aux représentants de la Fondation canadienne d'éducation économique que leurs documents sont excellents, et j'espère aussi réussir à les faire venir à Burlington pour une conférence publique.

Je vous remercie beaucoup.

**Le président:** Je vous remercie.

Je crois que Mme Bose aimerait faire une dernière remarque à la suite de vos propos.

**Mme Anu Bose:** Je tenais seulement à rappeler que, lors de notre colloque tenu à Montréal, l'un de nos conférenciers, Ira Rheingold, a dit que le crédit est un produit vendu aux consommateurs et non un contrat entre deux parties. La communication de renseignements ne remplace donc pas la clarté ni les mises en garde.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons maintenant retourner à M. Pacetti.

**M. Massimo Pacetti:** Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Serré, avez-vous affirmé que les sociétés d'assurance hypothécaire du secteur privé ne sont pas réglementées?

• (1025)

**M. Pierre Serré:** Elles sont réglementées par le Bureau du surintendant des institutions financières.

**M. Massimo Pacetti:** Est-ce que nous pourrions en savoir un peu plus sur les sommes que vous assumez sous forme d'hypothèques? On peut lire ici qu'en 2008, vous avez émis pour 43,5 milliards de dollars d'obligations hypothécaires du Canada et il y a aussi les 61 milliards de dollars de titres hypothécaires LNH et enfin, vous allez recevoir 125 milliards de dollars de plus? Dans votre réponse à M. Wallace, vous avez dit avoir échangé des hypothèques contre du liquide et que vous n'avez plus de liquide, c'est bien cela? Dans quelle mesure est-ce que les hypothèques que vous achetez posent un risque pour vous? Je crois que telle est bien la question essentielle à se poser. Quelle différence y a-t-il entre votre situation cette année et celle de l'année dernière, par exemple? Tout d'un coup, le gouvernement vous accorde 125 milliards de dollars de plus à dépenser, ce que vous n'aviez pas l'année dernière, c'est bien cela?

**M. Pierre Serré:** Le programme canadien d'obligations hypothécaires existe depuis 2001. Il permet d'émettre des valeurs à l'intention du public — c'est-à-dire aux petits et grands investisseurs. L'argent est accordé aux banques qui ensuite ont davantage d'argent à offrir sous forme de prêt. Quant au programme d'achat d'hypothèques assurées, il a été mis sur pied à l'automne dernier. Nous empruntons de l'argent du gouvernement, puis nous nous en servons pour acheter les hypothèques des prêteurs.

**M. Massimo Pacetti:** Et les 125 milliards de dollars serviront aux mêmes fins, n'est-ce pas?

**M. Pierre Serré:** Oui, jusqu'à maintenant...

**M. Massimo Pacetti:** Vous n'aurez donc plus d'argent liquide; vous détenez pour 125 milliards de dollars d'hypothèques?

**M. Pierre Serré:** Dans le premier cas, nous ne disposons pas nécessairement d'argent liquide. Nous en empruntons du gouvernement. C'est ce dernier qui nous accorde de l'argent, que nous cédon ensuite aux prêteurs en échange d'hypothèques que nous achetons au nom de la SCHL.

**M. Massimo Pacetti:** Si le marché immobilier reculait d'à peu près 10 p. 100, par exemple, quelle proportion de cela serait à risque? S'agit-il de 10 p. 100 ou est-ce que ce serait plus élevé? Est-ce que vous pourriez connaître le même sort que Fannie Mae et Freddie Mac?

**M. Pierre Serré:** On en vient maintenant à mon côté des choses, soit les hypothèques et l'assurance plutôt que la titrisation, là où tous ces programmes existent. Toutes ces hypothèques sont déjà assurées. Comme je l'ai dit précédemment, si on réexécute nos programmes d'assurance-hypothèque, tout comme n'importe quel assureur privé le ferait, nous établissons les prix pour le long terme. Ainsi, nos prix comporteraient des dispositions en cas de ralentissement économique comme celui que nous connaissons actuellement ou celui que nous avons connu en 1990, et ainsi de suite. Nous ne manquons donc de rien, d'un point de vue des réserves. Nous suivons les règles de capital du Bureau du surintendant des institutions financières. Notre cible représente 150 p. 100 de son minimum, et nous en sommes actuellement bien au-delà des 200 p. 100. Nous sommes donc très bien positionnés pour traverser ces difficultés économiques. Et les principaux facteurs selon nous — bien que vous ayez raison de dire que la baisse des prix de l'immobilier en soit un — ce sont les emplois. Les taux de chômage sont un facteur important.

**M. Massimo Pacetti:** Vous parlez de la capacité des gens à payer. Alors, même si les prix sont bas, si la personne continue de payer son hypothèque, ça ne vous dérange pas?

**M. Pierre Serré:** Les taux d'intérêt sont bas actuellement, et ils sont stables...

**M. Massimo Pacetti:** Je reviens à ma première question. Si vous obtenez 125 milliards de dollars supplémentaires et que vous prêtez ce montant en entier, qu'en est-il de la réserve sur ces 125 milliards de dollars? Ne devriez-vous pas garder une réserve de 10, 15 ou 20 p. 100 sur ce supplément...?

**M. Pierre Serré:** Ces hypothèques sont assurées, comme je l'ai dit, alors pour ce qui est des réserves, elles sont maintenues par les assureurs hypothécaires privés et non dans le cadre du programme PAPHA. Elles découlent du programme d'assurance-hypothèque. Le BSIF exige des réserves assez importantes pour les assurances consenties.

**M. Massimo Pacetti:** Ma prochaine question est la suivante: les 125 milliards de dollars servent-ils à l'achat d'hypothèques de bonne qualité ou simplement d'hypothèques dont les banques veulent se défaire.

**M. Pierre Serré:** Nous achetons seulement des actifs de haute qualité. Il s'agit d'actifs de haute qualité puisqu'ils sont déjà assurés et que l'assurance est garantie par le gouvernement fédéral.

**M. Massimo Pacetti:** Comment pouvez-vous savoir qu'elles sont assurées? Comment peut-on savoir qu'il ne s'agit pas du même type d'instrument que les titres adossés à des actifs qui, en fait, n'étaient qu'un rassemblement de toute une gamme de trucs quelconques? Passez-vous à travers la liste pour dire: « Bon, l'hypothèque de Mike Wallace — très bon ? »

**L'hon. John McKay:** C'est une hypothèque à risque élevé.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Massimo Pacetti:** Il l'a admis la semaine dernière. En fait, je lui prêtera beaucoup d'argent.

**Le président:** Pouvez-vous nous donner une réponse brève.

**M. Pierre Serré:** Je ne peux pas me prononcer sur des hypothèques particulières. Toutefois, le programme vise à ce que chaque hypothèque achetée soit assurée soit par la Société canadienne d'hypothèques et de logement ou les deux autres assureurs d'hypothèques privés. Il y a donc des processus en place pour veiller à ce que les hypothèques non assurées ne fassent pas partie du programme.

• (1030)

**M. Massimo Pacetti:** Merci.

**Le président:** Merci. Je rappelle au vice-président que nous pouvons toujours mettre sur pied un sous-comité pour discuter de la situation financière difficile de M. Wallace.

Nous allons maintenant passer à M. Del Mastro. Allez-y.

**M. Dean Del Mastro (Peterborough, PCC):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Lee, j'ai quelques questions pour vous. D'abord, vous avez parlé des hypothèques accordées aux gens sans emploi, sans revenu et sans actif. Je crois, après avoir fait des recherches sans aller trop loin, que ce qui me dérange vraiment relativement à ce type d'hypothèque, ce n'est pas seulement le fait qu'elles existent, c'est le fait qu'elles sont devenues des papiers commerciaux de premier ordre.

Au bout du compte quelqu'un est responsable, n'est-ce pas? Est-ce que ce n'est pas une erreur des services d'analyse des titres et autres qui se sont en fait penchés sur cette question? Il n'y a pas seulement le fait qu'il n'y avait pas de réglementation; c'est le fait qu'il n'y avait pas de réglementation et que les groupes qui devaient évaluer la situation ont totalement manqué le bateau, n'est-ce pas?

**M. Ian Lee:** Je ne voulais pas jeter tout le blâme sur le Congrès. Ce que je voulais dire, c'est que tout a commencé là parce que les arbitres sont là. Ils doivent décider d'un cadre réglementaire. Toutefois, Fannie et Freddie ont fait des erreurs monumentales. Ces institutions ont fait faillite; elles ont été achetées et nationalisées. Puis, les services d'analyse des titres ne les ont pas bien cotées.

Il y a donc eu des erreurs tout au long de la chaîne de création de la valeur des hypothèques, si vous me permettez cette expression technique. Je ne les excuse pas. Je crois qu'il y a de sérieux problèmes dans toute la question de la cote de crédit...et je ne parle pas des banques qui évaluent les hypothèques, mais bien des services d'analyse des titres qui procèdent aux évaluations. Il n'y a pas de diligence raisonnable à ce niveau-là actuellement, ou devrais-je dire, il n'y a aucune surveillance.

**M. Dean Del Mastro:** Je suis d'accord. Laissez-moi aller un peu plus loin relativement à cette question avant de changer de sujet. Votre graphique illustre la demande en immobilier, et le prix de l'immobilier, qui augmente très, très rapidement. De nombreux économistes ont dit, écoutez, il n'y aura aucune relance économique aux États-Unis avant que les banques se stabilisent et que le marché de l'immobilier se stabilise.

Il doit bien y avoir un plancher pour le marché de l'immobilier. Quel est-il dans le marché de l'immobilier américain? Qui le sait? En sommes-nous là? Y arrivons-nous?

**M. Ian Lee:** J'ai vu quelques très bonnes estimations et elles étaient très différentes. Elles viennent de deux personnes très respectées: dans un exposé qu'il a fait la semaine dernière, Don Drummond de la Banque TD, estime que les États-Unis sont à environ 10 p. 100 du plancher. Toutefois, aux États-Unis, Schilling, qui est un économiste reconnu en matière d'hypothèque et d'immobilier, estime qu'il y aura une baisse d'environ 20 p. 100; alors il est question de 10 à 20 p. 100 de réduction. Il prédit une baisse de 37 p. 100 en moyenne partout aux États-Unis; ce serait la fluctuation totale. Il s'agit de chiffres renversants.

**M. Dean Del Mastro:** Alors, j'imagine que les fluctuations énormes étaient concentrées dans certaines régions, et qu'on pourrait voir des propriétés dont le prix a chuté de moitié ou peut-être même davantage...

**M. Ian Lee:** Tout à fait. J'ai beaucoup d'autres diapositives. J'ai une carte des États-Unis qui illustre les niveaux de foreclosure et de manquements aux obligations. Les deux côtes des États-Unis ont de loin été frappés le plus durement. La bulle immobilière a été plus modeste à l'intérieur des États-Unis; et la baisse a également été plus modeste. Les pertes sont donc moins importantes dans ces régions.

**M. Dean Del Mastro:** D'accord.

**Le président:** Il vous reste environ une minute et demie.

**M. Dean Del Mastro:** Merci.

Parlons maintenant d'un organisme de réglementation unique des valeurs mobilières... Je ne peux pas comprendre pourquoi certaines régions du pays ne voudraient pas passer à un meilleur système de réglementation des valeurs mobilières. Quel message transmettiez-vous à ces régions qui refusent de suivre sur la base qu'il s'agit d'un domaine de compétence provinciale? En fait, on veut vraiment protéger les consommateurs. Il s'agit de protéger les consommateurs canadiens.

Je crois que notre système financier a le potentiel d'aller de l'avant et d'acheter des actifs à bon marché et de propulser le Canada au rang de chef de file du domaine financier avec une industrie des finances importante, beaucoup plus importante qu'au début de la crise. Toutefois, nous devons mettre en place cet organisme de réglementation unique des valeurs mobilières. Que diriez-vous à ces régions qui refusent de suivre? Je ne comprends pas moi-même.

**M. Ian Lee:** J'aurais dû l'indiquer dans ma réponse tout à l'heure. Je pense que c'est dans l'intérêt de chaque région. Il y va de l'intérêt de chaque Canadien et de chaque Canadienne. La création d'un organisme national de réglementation des valeurs mobilières assurera une bien meilleure sécurité des valeurs et des investissements financiers. Cela limitera ou atténuera les pertes possibles que pourraient encourir les gens, qu'ils vivent en Alberta, au Québec ou en Ontario. Et cela améliorera notre compétitivité. Je ne comprends aucun des arguments avancés contre un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières, bien que j'aie beaucoup étudié la question.

• (1035)

**Le président:** Nous passons à présent à M. McKay.

**L'hon. John McKay:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Lee, on trouve dans les journaux financiers beaucoup de petites querelles entre la Banque du Canada et le BSIF quant à l'encadrement et à la réglementation des institutions financières. Vous observez ce qui se passe en restant sur la touche.

Il semblerait, d'une part, qu'il existe au Canada une structure institutionnelle assez bien réglementée, à laquelle participent

apparemment toutes les parties prenantes. Toutefois, la Banque du Canada semble vouloir intervenir et avoir une compétence de supervision. Il semblerait qu'elle se soit engagée lors de discussions internationales à ce que nous allions dans cette direction.

Quel est le pour et le contre en la matière? Qu'est-ce que le Canada aurait à gagner si nous allions dans ce sens?

**M. Ian Lee:** C'est une excellente question. On en a débattu aux États-Unis, bien sûr, où on envisage une réglementation. À l'heure actuelle, les États-Unis sont le seul système où la banque centrale réglemente les banques — les inspecte, les vérifie et les réglemente. Ce n'est pas comme cela que ça se passe dans les autres grands pays du monde où on a séparé cette fonction du système bancaire central.

Il y a des arguments pour et d'autres contre. L'idée est que la banque centrale comprend mieux que quiconque les données macroéconomiques, la politique monétaire et les conditions monétaires. Certains estiment, par contre, que cela constituerait un conflit d'intérêts avec sa mission. On peut en dire autant de la SCHL où il y a un conflit entre son mandat de logement social, très légitime, et son mandat comme société d'assurance des hypothèques.

La banque centrale, si elle devenait l'organisme de réglementation des banques, serait en conflit, parce que son premier travail est d'assurer la stabilité du système financier, l'intégrité de la monnaie et une inflation des prix modérée. Pourtant, si elle était responsable des banques et si elle devait se porter au secours d'une banque de temps à autre, elle voudrait intervenir au niveau de la politique monétaire pour aider la banque en question.

C'est pourquoi je ne me prononce pas: il y a de bons arguments des deux côtés. Au sein du G-7, toutefois, un seul pays a accordé un mandat de réglementation des banques à sa banque centrale: les États-Unis.

**L'hon. John McKay:** Et ça ne semble pas leur avoir réussi, n'est-ce pas?

**M. Ian Lee:** Et ça ne semble pas leur avoir réussi.

**L'hon. John McKay:** Dans un témoignage précédent, vous avez abordé un autre domaine, celui du secteur non bancaire, qui représente 50 p. 100 du marché. Quand vous parlez du secteur non bancaire, y incluez-vous les institutions relevant des provinces? Les caisses de retraite et autre chose de cette nature? Ce sont d'énormes intervenants dans le marché et il semblerait que la plupart de nos difficultés au pays viennent de ce secteur.

**M. Ian Lee:** J'espérais, en fait, qu'on ne me poserait pas cette question.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ian Lee:** Je ne voulais pas me faire tirer dessus par les habitants de diverses provinces.

Nous avons appris au cours des cinq, six ou sept dernières années — Volcker l'a dit, ainsi que David Dodge et d'autres — que tous les marchés financiers sont reliés les uns aux autres. Ils sont profondément interreliés du fait de leur nature. Ils sont fongibles. Ils sont virtuels. Ils ne sont pas physiques. L'argent est mobile, instantanément mobile.

C'est pourquoi j'estime que les distinctions entre les champs de compétence provinciaux et fédéral sont vraiment artificielles, quand il s'agit des marchés financiers. Quand j'étais à la banque, nous avions affaire à des coopératives de crédit sans arrêt, bien qu'elles dépendent d'un cadre réglementaire entièrement différent.

Prenez les caisse de retraite; je suis à l'Université de Carleton et notre caisse de retraite est réglementée par la province de l'Ontario. Je vit à Ottawa où les caisses de retraite sous réglementation fédérale sont nombreuses. Et pourtant, tous interviennent dans les mêmes marchés, investissent dans le même ensemble de valeurs. Tous sont dans le même TSX.

Je pense qu'il est inévitable qu'on se rende un jour à la nécessité de mettre tous les organismes financiers sous le contrôle d'un unique organisme de réglementation. J'inclus dans cela les coopératives de crédit et les caisses de retraite. J'ai bien conscience, toutefois, que les gens pousseraient de hauts cris.

**L'hon. John McKay:** Effectivement. Nous avons des sensibilités politiques qui, parfois, sont complètement absurdes. Mais c'est une autre question.

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. John McKay:** Un examen plus poussé de la SCHL passe par le profil de risque. Dans une autre vie, j'étais avocat de prêts hypothécaires — je m'occupais de recours en matière d'hypothèque, ce qui me rendait très populaire. Je ne comprends pas exactement comment la SCHL est passée du stade où elle assurait un ensemble de prêts au stade actuel où elle emprunte, en fait, de l'argent du gouvernement pour acheter les prêts qu'elle a déjà assurés, ce qui transfère le risque au contribuable.

Ai-je bien saisi la situation?

• (1040)

**M. Ian Lee:** Non, je ne serais pas de cet avis. Le gouvernement du Canada a déjà assumé le risque en assurant l'hypothèque. Ce qui se passe maintenant, c'est simplement que le gouvernement assume le titre physique de l'hypothèque, pour ainsi dire. La banque a transmis l'hypothèque. Si je vous vends ma voiture, vous me donnez de l'argent, je vous donne ma voiture; vous avez la voiture, moi, l'argent. C'est ce que le gouvernement a fait avec les banques à charte.

L'argent en question, les 75 milliards ou 125 milliards de dollars, est allé aux banques, pour leur permettre de réinvestir, d'accorder de nouveaux prêts, tant sur le marché hypothécaire que sur le marché du crédit.

**Le président:** Monsieur Serré, avez-vous quelque chose à ajouter? Bon.

Monsieur Carrier.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Merci, monsieur le président.

Je voudrais rappeler à mon collègue M. McKay que la sensibilité dont il parle s'appelle champs de compétence. Dans notre pays, il y a des champs de compétence fédéraux et provinciaux. Il est important de se le rappeler, si on veut éviter d'avoir continuellement des problèmes d'interprétation relativement aux champs de compétence.

J'ai une question pour M. Rabbior, qui représente la Fondation canadienne d'éducation économique. Vous nous avez remis gracieusement des documents intéressants. Qui finance votre organisme? Vous l'avez peut-être dit, mais je ne l'ai pas entendu.

[Traduction]

**M. Gary Rabbior:** Nous n'avons pas de financement de soutien du tout. Nous sommes financés projet par projet. Nous sommes donc un exemple de ce que nous prêchons, l'entrepreneuriat. Il nous faut cerner des besoins, élaborer des idées et trouver des gens qui sont prêts à les financer. Nous obtenons donc un financement du

gouvernement fédéral ou de gouvernements provinciaux, de sociétés, de fondations et de certains partenaires du secteur privé.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Merci.

Vous avez un beau document à l'intention des nouveaux arrivants, lequel est financé en partie par Citoyenneté et Immigration. Ce document est-il remis par les partenaires identifiés à tous les nouveaux immigrants qui arrivent au pays?

[Traduction]

**M. Gary Rabbior:** C'est financé par RHDC. Nous distribuons ce document à plus de 600 agences desservant des immigrants d'un bout à l'autre du Canada. Nous le leur fournissons gratuitement, s'ils en font la demande, et ils le remettent entre les mains des nouveaux arrivants.

RHDC et CIC nous aident à entrer en contact avec les nouveaux arrivants, mais ce sont essentiellement les 600 agences en contact direct avec les immigrants qui en assurent la distribution et qui sont nos contacts.

[Français]

**M. Robert Carrier:** C'est bien.

Le document concernant les jeunes et l'argent est très intéressant. Je remarque que la participation des représentants du Québec est minime. C'est sûrement en raison de la sensibilité à laquelle on a fait allusion plus tôt, soit au fait que l'éducation est de compétence provinciale. Est-ce le cas? Ce document est-il distribué dans les écoles du Québec, étant donné qu'il s'adresse aux jeunes?

[Traduction]

**M. Gary Rabbior:** Je ne pense pas qu'on en ait fait la publicité dans une province en particulier. On n'y trouve pas de spécificité provinciale. On le distribue dans les écoles et à ceux qui veulent l'utiliser avec leurs enfants ou leurs petits-enfants.

Il y a environ cinq ans, Jean Lapierre en a parlé à la télévision. Nous avons reçu 60 000 appels téléphoniques en deux semaines et demie à la suite de cela. Cela confirme mon argument à savoir qu'il y a une demande et une soif pour ce genre d'information. En l'occurrence, quelqu'un qui représente une source de confiance a affirmé que ce livre n'essayait pas de vendre quoi que ce soit et qu'il pourrait être utile à ceux qui ont des enfants. L'enthousiasme est parti de là.

À mon avis, il nous faut plus de sources de confiance sur lesquelles les Canadiens puissent compter sachant qu'on n'essaie pas de leur vendre quelque chose. Vous avez là un exemple de ce que nous essayons de faire en particulier à l'intention des jeunes.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Avez-vous dit que c'était distribué dans les écoles du Québec?

[Traduction]

**M. Gary Rabbior:** Tout enseignant peut en demander un jeu pour sa classe et gratuitement.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Y a-t-il déjà une entente?

[Traduction]

**M. Gary Rabbior:** Je peux vous donner la liste des écoles qui en commandent. Nous ne faisons pas de distribution générale. C'est seulement sur demande, quand un enseignant le souhaite. Pour le règlement, nous n'exigeons qu'une évaluation d'une page. L'enseignant doit nous dire ce qu'il pense du document et comment il va s'en servir et cela suffit pour que nous lui envoyions des exemplaires gratuits à l'intention de ses étudiants.

• (1045)

**Le président:** D'accord. En une minute.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Je veux revenir au représentant d'Option consommateurs. Vous ne nous avez pas remis de document écrit. Y en a-t-il un?

**Mme Anu Bose:** Oui. On l'a envoyé.

**M. Robert Carrier:** Je ne l'ai pas reçu et je n'ai pas retenu vos recommandations, qui sont sûrement importantes. J'aimerais donc les recevoir par écrit.

Cela ne figure peut-être pas dans vos recommandations, mais trouvez-vous que la Société canadienne d'hypothèques et de logement joue pleinement son rôle de garantie à l'égard des consommateurs? Par le passé, c'était une référence très importante.

[Traduction]

**Le président:** D'accord.

[Français]

**M. Michel Arnold:** Je pense que la Société canadienne d'hypothèques et de logement joue son rôle. Bien sûr, le rôle joué par les différentes sociétés d'État peut toujours être amélioré. Notre deuxième recommandation est très importante pour ce qui est des mécanismes de reddition de comptes des institutions financières qui comprennent des critères de responsabilité des prêteurs quant à leur évaluation de la capacité de remboursement des emprunteurs.

Très rapidement, si vous me le permettez, monsieur le président, je vous dirai qu'en janvier, 14 024 familles canadiennes n'ont pas pu rembourser leur prêt hypothécaire. Cela représente une augmentation de 29 p. 100 par rapport au mois d'octobre. Donc, 3 158 familles de plus n'ont pas pu rembourser leur prêt hypothécaire.

**Le président:** Merci.

**M. Robert Carrier:** On nous a dit qu'on avait envoyé un document écrit. L'a-t-on reçu?

**Mme Anu Bose:** Notre allocution a été envoyée à votre bureau ce matin, mais vous n'étiez pas là.

**M. Robert Carrier:** Est-il possible de l'obtenir?

[Traduction]

**Le président:** Nous avons dit ce matin que cela serait traduit.

Monsieur Rabbior, pouvez-vous envoyer un courriel à notre greffier indiquant les coordonnées de votre organisation afin d'obtenir des exemplaires de ces documents que les membres du comité pourront ensuite envoyer dans les écoles? Je sais que certains groupes comme le Centre mennonite des nouveaux arrivants à Edmonton aimeraient bien recevoir ces documents. Si vous nous faites parvenir l'information par l'intermédiaire du greffier, nous l'acheminons à tous les membres du comité.

**M. Gary Rabbior:** J'ai ici un exemplaire, mais malheureusement la version française est épuisée. Vous y trouverez ma carte de visite

et d'autres renseignements utiles. Je vais certainement donner cela au greffier.

**Le président:** Merci.

La parole est à M. Wallace.

**M. Mike Wallace:** Merci, monsieur le président.

Je voudrais poser quelques brèves questions.

Je pense que c'est la semaine dernière que les institutions bancaires ont annoncé qu'elles n'avaient pas besoin d'autant d'aide qu'elles le croyaient. Leur crédit semble devenir plus facile.

Est-ce que cela a une incidence sur la vente aux enchères? Est-ce que cela a des conséquences pour le regroupement des prêts hypothécaires et l'accès à ces prêts du point de vue de la SCHL? Y a-t-il eu une diminution? Pensez-vous que nous devons utiliser la totalité des quelque 125 milliards de dollars qui constituent la provision?

**M. Mark Chamie (trésorier, Société canadienne d'hypothèques et de logement):** Vous avez tout à fait raison. Au cours des deux ou trois dernières ventes aux enchères, il n'y a pas eu preneur à 100 p. 100. Je pense qu'on avait prévu dès le départ que ce programme donnerait lieu à l'occasion à une prise à 100 p. 100 et à l'occasion à une prise partielle. Tout dépend des besoins de chaque institution financière et du degré de participation qu'elle souhaite. Tout cela est entièrement tributaire des situations particulières à un moment donné.

Quant à nous, nous nous sommes engagés à concrétiser le programme annoncé par le gouvernement et nous allons acheter jusqu'à 125 milliards de dollars de ces titres hypothécaires LNH. Ainsi, au cours de ventes aux enchères tenues régulièrement, elles pourront nous vendre ces titres hypothécaires LNH.

**M. Mike Wallace:** Je vous remercie de ces précisions.

Monsieur Lee, je vous remercie de vos observations sur l'organisme de réglementation des valeurs mobilières, d'avoir précisé qu'on y adhérerait sur une base volontaire et que les provinces peuvent se retirer si elles le désirent. Espérons qu'elles vont toutes y adhérer lorsqu'il sera mis sur pied.

Vous avez parlé de location, de banques et du secteur automobile. Je siège au Sous-comité sur l'industrie automobile du comité de l'industrie, et une personne s'acharne à blâmer un peu les banques pour la situation difficile dans laquelle se retrouve le secteur automobile. Mais les banques n'ont rien à voir avec la location d'automobiles; elles offrent des prêts-automobiles, et elles évaluent ces prêts en fonction du risque que présente la personne qui en fait la demande. N'est-ce pas exact?

• (1050)

**M. Ian Lee:** En fait, c'est un travail que j'ai déjà fait. Nous avons ce qu'on appelait un plan de financement en gros ou un plan de financement aux concessionnaires, par lequel les banques pouvaient financer toutes les affaires des concessionnaires. Nous offrons des prêts à l'entreprise, parce que chaque voiture sur le terrain et chaque concessionnaire au Canada est financé par une banque quelque part.

Ensuite, les concessionnaires nous transmettaient chacune des transactions et nous les approuvions au cas par cas si nous avions un tel plan avec ce concessionnaire.

**M. Mike Wallace:** Une facilité est offerte dans le budget qui a été adopté, de l'ordre de 12 milliards de dollars. Bref, les fabricants d'automobiles et les concessionnaires nous disent que la location représentait 40 ou 50 p. 100 de leur chiffre d'affaires. Ces données varient d'une entreprise à l'autre, mais la location est aujourd'hui pratiquement inexistante.

Ces 12 milliards de dollars visent en fait le service de location de ces fabricants afin qu'ils puissent, comme ils le disent si bien dans la publicité, se débarrasser du fer ou de l'acier sur leur terrain — c'est-à-dire vendre des voitures. Ce n'est pas un plan de sauvetage. Les banques n'ont pas comme option de réunir cet argent à des fins de location.

Êtes-vous d'accord?

**M. Ian Lee:** Oui, parce qu'il est interdit aux banques de louer directement.

**M. Mike Wallace:** Est-ce dans la Loi sur les banques?

**M. Ian Lee:** Absolument.

Je ne dis pas que cela réglerait leurs problèmes, mais cela les atténuerait certainement si du capital supplémentaire était fourni aux fins de location en permettant aux banques d'intervenir. Les sociétés de financement de ventes à crédit n'en ont pas les moyens.

**M. Mike Wallace:** D'accord. Et même si les banques faisaient de la location, pensez-vous qu'elles pourraient être concurrentielles? Elles rivaliseraient sur les taux d'intérêt parce qu'elles veulent faire de l'argent sur le produit financier qu'est la location, et non pas sur la voiture comme telle. N'est-ce pas exact?

**M. Ian Lee:** Je suis conscient que c'est de la spéculation. Je n'ai pas de données et j'aime bien me fonder sur des données. Mais c'est quelque chose qui n'a jamais été mis à l'essai. Je crois que vous allez voir, si c'était approuvé, que les sociétés de financement de ventes à crédit travailleraient de pair avec les banques. Certains s'adresseront à la société de financement de ventes à crédit: celle de Honda, GMAC et ainsi de suite. Certains s'adresseront aux banques. Certains préfèrent les banques, d'autres préfèrent les sociétés de financement de ventes à crédit. Il s'agit d'offrir des choix aux consommateurs sur le marché.

**M. Mike Wallace:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci.

Nous allons passer à M. Pacetti.

**M. Massimo Pacetti:** Merci, monsieur le président.

J'ai quelques courtes questions, monsieur Serré. Achetez-vous également des hypothèques de coopératives de crédit?

**M. Mark Chamie:** Oui, nous achetons des titres hypothécaires LNH de n'importe quel émetteur approuvé, y compris les coopératives de crédit.

**M. Massimo Pacetti:** Ma deuxième question porte sur le rachat d'assurance. Si j'ai bien compris, la SCHL ou le gouvernement garantirait une hypothèque consentie par une banque pour ensuite racheter l'hypothèque dans le cadre de ce programme de 125 milliards de dollars ou d'un autre.

Tout cela se fait-il sans frais? À qui cela rapporte-t-il? S'il y a des frais pour l'assurance, la SCHL fait un profit. La banque, elle, fait de l'argent sur la marge d'intérêt.

**M. Pierre Serré:** Je vais répondre à votre question sur l'assurance-hypothèque et Mark pourra vous en dire un peu plus long sur le Programme d'achat de prêts hypothécaires assurés.

En ce qui concerne l'assurance-hypothèque, nous exigeons une prime sur toutes les hypothèques, qu'elles soient consenties dans le cadre du Programme d'achat de prêts hypothécaires assurés ou non, comme le font les assureurs privés. Il y a donc une prime pour cette assurance-prêt hypothécaire.

**M. Massimo Pacetti:** C'est ce que paie le consommateur. Il paie cela séparément. Ce n'est pas inclus dans le coût de l'hypothèque, n'est-ce pas?

**M. Pierre Serré:** Normalement, au Canada, c'est l'emprunteur qui paie la prime et celle-ci figure au solde de l'hypothèque.

**M. Massimo Pacetti:** Bien. Puis, la banque vous vend cette hypothèque; quels sont les frais? À qui cela rapporte-t-il? Est-ce un rabais ou une prime?

**M. Mark Chamie:** Ni l'un ni l'autre. Quand nous achetons des hypothèques par le biais du Programme d'achat de prêts hypothécaires assurés ou du Programme des titres hypothécaires LNH, nous procédons par adjudication. Les institutions financières nous indiquent le taux auquel elles sont prêtes à nous vendre ces titres hypothécaires et le gouvernement achète les titres hypothécaires qui offrent le meilleur rendement jusqu'à ce que tout ait été vendu.

Le gouvernement part d'un taux minimum auquel il est prêt à acheter ces titres hypothécaires LNH, et ce taux...

• (1055)

**M. Massimo Pacetti:** Mais ne sont-ils pas les mêmes? Vous n'achetez pas à un taux de 10 p. 100 ce qui a été prêté à un taux de 6 p. 100?

Est-ce que vous achetez des titres hypothécaires consentis à 10 p. 100 qui ne rapportent que 6 p. 100, parce que c'est le taux qu'avait consenti la banque... n'est-ce pas?

**M. Mark Chamie:** Non.

Pour ce qui est de la structure des titres hypothécaires LNH et des prix auxquels ils doivent nous être vendus, les taux d'intérêt doivent se situer dans une fourchette et...

**M. Massimo Pacetti:** Quelle fourchette?

**M. Mark Chamie:** Cela dépend des taux d'intérêt réels sur le marché et du prix auquel les titres hypothécaires se vendent.

Le prix des titres hypothécaires LNH que nous demandons à acheter se situe près du taux auquel ils ont été consentis, mais, essentiellement, le gouvernement reçoit les produits des titres hypothécaires LNH. Comme les représentants du ministère des Finances l'ont indiqué, les rendements sont supérieurs aux coûts d'emprunt.

**M. Massimo Pacetti:** Je vois. Cela vous rapporte donc. Est-ce que les banques, elles, perdent de l'argent?

**M. Mark Chamie:** Non. C'est le gouvernement qui récupère le produit de ces titres hypothécaires. Comme on l'a dit, le rendement est supérieur aux coûts d'emprunt du gouvernement.

**M. Massimo Pacetti:** Oui, mais est-ce que les banques font de l'argent? Ont-elles une marge de profit?

**M. Mark Chamie:** Non. Elles font des intérêts sur les hypothèques, mais le produit des hypothèques qu'elles nous vendent équivaut aux coûts de fonds, ce qui fait qu'elles n'essuient aucune perte.

**M. Massimo Pacetti:** Elles n'essuient pas de perte et vous non plus.

**M. Mark Chamie:** Bien que la SCHL ne fasse ni perte ni profit avec ces transactions, le rendement est transmis au gouvernement.

**Le président:** Merci.

Je voudrais tout simplement poursuivre deux points. Premièrement, M. Dechert a soulevé la question du marché des prêts hypothécaires alternatifs. Le gouvernement est intervenu en créant le programme d'achat des prêts hypothécaires assurés pour accroître la liquidité dans ce secteur du marché, mais pour ce qui est de l'autre secteur, avez-vous des recommandations au sujet de la liquidité dans le marché des prêts hypothécaires alternatifs?

Monsieur Serré.

**M. Pierre Serré:** Je dois dire qu'il n'est pas de mon ressort de formuler des recommandations.

**Le président:** D'accord.

Monsieur Lee, voulez-vous intervenir sur cette question?

**M. Ian Lee:** Désolé, pourriez-vous répéter la question?

**Le président:** Nous parlons du marché des prêts hypothécaires alternatifs. M. Dechert a donné l'exemple d'un étranger qui déménage au Canada, et comme il n'a pas d'antécédents en matière de crédit, il ne peut pas se prévaloir des possibilités offertes par la SCHL. Cette personne doit obtenir une hypothèque d'une autre source, ce qu'on appelle le marché des prêts hypothécaires alternatifs. Pourrait-on prendre des mesures pour accroître la liquidité dans ce marché?

**M. Ian Lee:** Est-ce que vous parlez des nouveaux arrivants au Canada?

**Le président:** Il peut s'agir de nouveaux Canadiens ou bien...

**M. Ian Lee:** En effet, on voit ce genre de situation dans le marché hypothécaire. Les gens ne seront pas forcément du même avis que moi, mais permettez-moi de vous donner un exemple. Si vous vous présentez dans une banque avec une mise de fonds de 25 p. 100 en espèces, qui n'a pas été empruntée, vous allez probablement obtenir l'hypothèque. Le travail des banques est de gérer les risques. Plus la mise de fonds est grande, plus les risques sont faibles.

Voilà pourquoi j'ai fait quelques observations au sujet des hypothèques sans mise de fonds lors de ma déclaration préliminaire. Ces hypothèques sont très, très risquées. Si quelqu'un peut faire une

mise de fonds de 25 p. 100, les risques sont faibles, et les nouveaux Canadiens peuvent alors obtenir une hypothèque.

**Le président:** Je vais aborder la question sous un autre angle. Quel pourcentage du marché hypothécaire canadien est assuré par la SCHL?

**M. Ian Lee:** Je n'ai pas cette information avec moi. J'ai déjà pris connaissance du chiffre, mais...

**M. Pierre Serré:** Voulez-vous dire en termes de titrisation?

**Le président:** Oui.

**M. Ian Lee:** Bonne question.

**M. Mark Chamie:** Le montant total des titres hypothécaires LNH et des obligations hypothécaires du Canada représente environ 22 p. 100 du marché hypothécaire.

**Le président:** Dans ce cas, quel pourcentage du marché est assuré par le marché des prêts hypothécaires alternatifs? On me dit que cela pourrait aller jusqu'à 30 p. 100 des hypothèques.

**L'hon. John McKay:** Parlez-vous d'hypothèques privées?

**Le président:** Oui. Mais je crois qu'on devrait poser cette question à un autre groupe.

Je voulais brièvement aborder un autre sujet.

Monsieur Lee, vous avez parlé d'un organisme national de réglementation des valeurs immobilières. J'apprécie le fait que vous avez soulevé la question, mais avez-vous des recommandations au sujet de la réglementation des titres adossés à des actifs, des produits dérivés...? L'organisme de réglementation pourrait être un modèle, mais dans ce cas, il faut un système de réglementation qui est conforme à ce modèle.

**M. Ian Lee:** Je n'ai pas examiné la question jusqu'à ce niveau, mais il existe des propositions de modèles aux États-Unis et en Angleterre. Je pourrais vous les envoyer dans un délai assez bref, mais je ne les ai pas avec moi.

● (1100)

**Le président:** Très bien. Toute information sur le sujet nous serait utile.

J'aimerais remercier tous ceux qui sont venus aujourd'hui. Si vous avez d'autres observations ou renseignements que vous voulez communiquer au comité, n'hésitez surtout pas à le faire.

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.**