



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des pêches et des océans

FOPO • NUMÉRO 032 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 11 juin 2009

Président

M. Rodney Weston

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

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

Comité permanent des pêches et des océans

Le jeudi 11 juin 2009

• (1110)

[Traduction]

Le président (M. Rodney Weston (Saint John, PCC)): Je déclare ouverte la 32^e réunion du Comité permanent des pêches et des océans. Nous poursuivons notre étude de la pêche au homard dans l'Atlantique.

Je voudrais remercier nos témoins d'être venus aujourd'hui et d'avoir pris le temps, malgré leur programme très chargé, de faire part au comité de leur point de vue. Nous espérons pouvoir nous servir de ces renseignements pour rédiger notre rapport sur l'industrie de la pêche au homard.

Monsieur Wrobel, vous parlerez en premier.

Nous avons certaines contraintes de temps. La greffière vous en a peut-être parlé d'avance. Quand vous entendrez un bip venant de ce dispositif, vous saurez que votre temps de parole est sur le point d'être écoulé. Je vous prie donc, aussitôt que vous aurez entendu le bip, de vous préparer à conclure. En général, je n'interromps moi-même aucun témoin. Les membres du comité savent eux aussi qu'il y a des limites de temps à respecter pendant la période des questions et réponses. Je vous demande donc d'être conscients du temps qui passe pendant que vous parlez.

Je vous remercie encore une fois. Je crois que vous avez des exposés préliminaires. Quand vous aurez commencé, je vous saurais gré de présenter les autres membres de votre groupe, les représentants des différentes institutions financières. Vous pouvez maintenant commencer.

M. Marion Wrobel (directeur, Développement des marchés et de la réglementation, Association des banquiers canadiens): Merci, monsieur le président. Bonjour.

Je suis accompagné aujourd'hui de Peter Conrod, de la Banque Royale du Canada, de Steve Murphy et Paul Seipp, de la Banque de Montréal, et de Craig Thompson, de la Banque de la Nouvelle-Écosse.

Pour gagner du temps, je vais lire une version abrégée de l'exposé préliminaire que je vous ai transmis.

C'est un plaisir pour moi de participer aujourd'hui aux discussions du comité sur la pêche au homard dans l'Atlantique. Je suis accompagné de collègues de certaines de nos grandes banques qui connaissent bien le secteur de la pêche. Ensemble, nous serons heureux de répondre à toute question précise que vous voudrez nous poser. Je vous ai également fait parvenir une trousse et un document d'information concernant notre témoignage d'aujourd'hui.

L'Association des banquiers canadiens représente ses 50 institutions membres, y compris les banques à charte canadiennes et les filiales de banques étrangères ayant des activités au Canada. Nos membres sont présents dans la quasi-totalité des collectivités du pays et contribuent beaucoup aux économies locales et provinciales, de même qu'à l'économie nationale.

Les banques aident depuis longtemps leurs clients au cours des périodes de difficultés économiques. Aujourd'hui, elles font de même avec leurs clients, particuliers et entreprises. Nous sommes conscients du fait que certains clients connaissent des difficultés particulières. Nous leur demandons de venir parler à leur banquier des solutions possibles à envisager. Nous traitons les situations au cas par cas. Nous voulons que nos clients réussissent. En effet, nous avons nous-mêmes du succès quand nos clients en ont.

Il est important de ne pas perdre de vue que les banques occupent traditionnellement environ la moitié du marché du crédit aux entreprises, et seulement environ le quart de l'ensemble du marché du financement. Nous avons réagi en tentant de combler l'écart laissé par les fournisseurs non bancaires qui ont ralenti la croissance de leur crédit ou se sont retirés du marché. Les données les plus récentes de la Banque du Canada sont éloquentes: au cours des 12 derniers mois, le financement bancaire aux entreprises a augmenté de plus de 6 p. 100, ce qui est bien supérieur à la croissance de 3,7 p. 100 du financement provenant de tous les fournisseurs. Les banques s'efforcent donc de combler l'écart laissé par les autres. Toutefois, même si nous faisons de notre mieux pour y parvenir, nous ne pouvons pas le faire complètement.

Au chapitre des taux d'intérêt, permettez-moi simplement de vous dire que les taux sont en baisse. Comme le ministère des Finances l'a signalé plus tôt cette semaine, les taux d'intérêt moyens ont constamment diminué tant pour les ménages que pour les entreprises. Le taux d'intérêt effectif moyen des entreprises s'élevait à 4,16 p. 100 en mai, par rapport à 5,75 p. 100 en décembre 2008. C'est une chute importante en l'espace de six mois seulement.

Pour conclure, je dirais que les banques du Canada sont solides et sûres et que les Canadiens continuent à faire confiance à leur système bancaire. C'est pour le Canada un avantage que d'autres pays n'ont pas. Il sera essentiel de conserver cet avantage pour assurer la reprise de notre économie et la prospérité à long terme des Canadiens.

Nos banques feront leur part. Elles continueront à prêter prudemment et à protéger l'argent de leurs déposants. Elles veilleront aussi à ce que les particuliers et les entreprises continuent d'avoir accès au crédit et aient les moyens de rembourser leurs prêts. Nous le faisons parce que nous savons que les consommateurs et les entreprises sont les moteurs de l'économie canadienne.

Je remercie le comité de m'avoir invité aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions, mais je voudrais d'abord inviter mes collègues de la Banque de Montréal à présenter leur exposé.

•(1115)

M. Steve Murphy (premier vice-président, Direction de l'Atlantique, BMO Banque de Montréal): Merci, monsieur le président.

Nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité pour vous faire part de nos activités liées à la pêche au homard dans l'Atlantique. Je suis accompagné ce matin de mon collègue Paul Seipp, directeur des opérations commerciales de la Banque de Montréal pour la Nouvelle-Écosse.

Je suis extrêmement fier des efforts déployés par notre équipe pour servir ses clients du Canada atlantique. Du côté des services bancaires aux entreprises, plus d'une entreprise sur quatre dans la région a choisi de faire affaire avec BMO Banque de Montréal. Notre part du marché ne cesse pas de croître. Nous comptons poursuivre cette croissance pour nous placer en première position.

Nous sommes fermement engagés envers nos clients du Canada atlantique, y compris ceux de l'industrie du homard et, plus généralement, du secteur de la pêche. En fait, en ce qui concerne les prêts de moins de 5 millions de dollars, la BMO a avancé 142 millions de dollars à des entreprises du secteur de la pêche en eau salée. Cela représente 35 p. 100 du marché des banques.

Comme vous le savez tous, le secteur de la pêche au homard de l'Atlantique a été durement touché. Le ralentissement économique a fait chuter la demande, particulièrement sur l'important marché américain. Cela s'est traduit par un effondrement des prix, qui sont tombés à moins de 3 \$ la livre, niveau sans précédent dans les 20 dernières années. Il n'est pas surprenant dans ces conditions que Leonard LeBlanc, de la Gulf Nova Scotia Fishermen's Coalition, ait dit qu'aux prix actuels, le homard est moins cher que la mortadelle.

La BMO est déterminée à soutenir ses clients aussi bien en période de prospérité qu'en période de crise. Nous sommes donc prêts à les épauler maintenant. Dans toute la région, nous avons des banquiers très expérimentés qui connaissent bien leurs clients. Beaucoup de nos employés vivent et travaillent dans les collectivités et sont témoins des effets qu'a le ralentissement actuel de l'industrie du homard sur leurs voisins, leurs amis et les membres de leur famille. Nous sommes conscients de ce qu'ils vivent en ce moment.

Dans le cas des pêcheurs de homard, nous acceptons la plupart des demandes de crédit. Nous soutenons nos clients quand vient le temps de renouveler un prêt. Nos banquiers disposent de limites discrétionnaires élevées, ce qui signifie qu'ils sont habilités à prendre les décisions de crédit concernant leurs collectivités. Je parle de banquiers comme Rob Macleod, directeur des comptes d'entreprise, qui se rend régulièrement sur les lieux de pêche avec ses clients le jour de l'ouverture de la saison du homard. Le message que nous souhaitons transmettre nos clients est le suivant: Venez nous voir pour discuter de votre situation financière et nous permettre de vous aider en ces temps difficiles.

Incidemment, monsieur le président, je voudrais dire à mes collègues banquiers ici présents que nous sommes tout aussi enchantés de rencontrer leurs clients.

Des voix: Oh, Oh!

M. Steve Murphy: En fait, je suis très heureux de vous faire part de ce que nous faisons depuis quelque temps déjà pour aider nos clients, y compris ceux de l'industrie de la pêche au homard, à survivre au ralentissement économique. Nous travaillons avec nos clients pour voir quel genre de dispositions nous pouvons prendre pour les aider à s'en sortir, par exemple en reportant les versements sur leurs prêts personnels ou hypothécaires ou en convenant

d'arrangements spéciaux, au cas par cas, avec nos entreprises clientes. Comme je l'ai dit, nous sommes toujours prêts à aider nos clients lorsqu'ils ont besoin de nous.

Monsieur le président, je voudrais vous donner l'assurance, ainsi qu'aux membres du comité, que nous sommes déterminés à aider l'industrie de la pêche au homard et, en général, le secteur de la pêche. Je voudrais aussi exprimer notre appui aux efforts déployés pour aider directement ceux qui sont touchés par les difficultés actuelles, comme les mesures que le gouvernement fédéral a annoncées hier. Je voudrais également inviter tous les Canadiens à soutenir nos pêcheurs de homard en consommant davantage de homard cet été.

J'encourage chacun à rapporter du homard à la maison, à inviter ses voisins et à s'installer dans sa cour pour savourer l'un des délices du Canada atlantique. Offrez-vous donc un festin et aidez du même coup vos compatriotes canadiens.

Merci beaucoup.

M. Peter Conrod (vice-président régional, Services financiers et commerciaux, région de l'Atlantique, RBC Banque Royale): Bonjour, mesdames et messieurs. Je vous remercie d'avoir permis à la Banque Royale du Canada de participer à la discussion concernant l'industrie de la pêche au homard et l'accès au crédit. Je m'appelle Peter Conrod. Je suis cadre supérieur à la Banque Royale depuis six ans. À titre de vice-président régional des services financiers et commerciaux, je suis responsable des opérations bancaires avec les entreprises du Canada atlantique. Je dirige une équipe de 114 personnes chargées de desservir nos clients commerciaux.

Environ 31 p. 100 des entreprises commerciales du Canada atlantique considèrent la RBC comme leur principale banque. Nous avons la plus importante part du marché en ce qui concerne les prêts aux entreprises et les dépôts des entreprises. D'après des chiffres récents, nos prêts autorisés aux entreprises du secteur de la pêche totalisent 202 millions de dollars, l'encours des prêts s'élevant à 111 millions de dollars. Dans ce portefeuille, 66 p. 100 des prêts ont été consentis à des transformateurs et des grossistes, et 23 p. 100 à des pêcheurs. Les 11 p. 100 restants sont des prêts consentis au segment des poissons à nageoires. Sur le total autorisé de 202 millions, environ 89 p. 100 sont allés au segment des mollusques et des crustacés, et surtout au secteur du homard.

Dans le secteur qui vous intéresse, la RBC s'est efforcée d'offrir une aide financière à l'industrie de la pêche au homard au moyen de prêts à terme destinés à financer l'achat combiné d'un bateau et d'un permis de pêche. Nous offrons des prêts à terme aux pêcheurs de homard pour financer l'achat d'équipement ainsi que des prêts d'exploitation, des prêts à terme et des facilités de change aux exploitants de viviers à homard.

Notre aide aux pêcheurs de homard est probablement le sujet qui intéresse le plus le comité. Il y a environ six ans, nous avons conçu un programme de prêts à terme pour financer l'achat d'un bateau et d'un permis. Le programme offre un maximum de 75 p. 100 de financement pour les deux éléments, le prêt du bateau étant remboursable sur 10 ans et celui du permis, sur cinq ans. Compte tenu des répartitions habituelles, cela représente en gros un financement sur sept ans des actifs combinés.

C'est à dessein que nous avons choisi cette période de sept ans parce que nous savons d'expérience que les pêcheurs de homard connaissent régulièrement des années difficiles. Cette structure nous permet de dispenser les emprunteurs du remboursement du principal dans les années de faibles liquidités. L'hiver dernier, nous avons eu une autre de ces années difficiles, les prix au quai ayant chuté, de même que la demande du produit aux États-Unis et en Europe. Nous avons eu des entretiens individuels avec nos clients et avons offert à ceux d'entre eux qui avaient des problèmes de trésorerie de se dispenser de payer le versement semestriel de principal qui est ordinairement prévu. Près d'un client sur quatre a accepté l'offre.

Nous avons l'intention de faire la même offre à nos clients ce mois-ci, puisqu'un second versement annuel de principal est ordinairement prévu fin juin. Il est encore trop tôt pour savoir dans quelle proportion les clients accepteraient l'offre.

Nos clients du secteur de la pêche sont habituellement desservis par des chargés de comptes de la RBC qui vivent et travaillent dans les mêmes collectivités, comme Barrington Passage, West Pubnico, Yarmouth, Church Point et Digby.

Bref, la Banque Royale du Canada a été un fournisseur actif de capitaux d'emprunt pour l'industrie du homard. Nous continuerons à bien servir ce secteur. Nos politiques de crédit sont les mêmes depuis six ans, malgré la période très difficile que nous connaissons actuellement. Nous sommes toujours là pour aider les membres de l'industrie qui sont actuellement clients de la RBC.

Je vous remercie.

• (1120)

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Monsieur Andrews.

M. Scott Andrews (Avalon, Lib.): Je remercie les témoins d'être venus au comité aujourd'hui.

Merci, monsieur le président. Je compte partager mon temps de parole avec mon collègue Scott.

Vers la fin de votre exposé, vous avez dit une chose sur laquelle j'avais justement l'intention de vous interroger. Je vais donc le faire avant de poser la question à Steve et Craig.

Vous avez dit que vos politiques de crédit sont les mêmes depuis six ans. Est-ce que cela s'applique aussi aux autres institutions?

M. Steve Murphy: Oui. Nos politiques sont restées les mêmes. L'appui que nous donnons aujourd'hui à l'industrie est le même qu'il y a cinq ans.

M. Craig Thompson (vice-président de région, Opérations des banques commerciales de l'Atlantique, Banque de la Nouvelle-Écosse): C'est la même chose à la Banque de la Nouvelle-Écosse. Notre politique n'a pas changé.

M. Scott Andrews: D'accord. C'est parce que les gens ont l'impression — et c'est ce que nous avons aussi entendu — que les choses avaient changé, que le système bancaire n'est plus le même. J'aimerais connaître votre réaction à cela. Les pêcheurs n'avaient plus accès au crédit comme c'était le cas auparavant. Comment expliquez-vous cette impression si votre politique n'a pas changé?

M. Peter Conrod: Il est possible que certains des propos que vous avez entendus soient liés aux difficultés de trésorerie des pêcheurs. Si un pêcheur envisageait d'acquiescer un nouveau permis ou un nouveau bateau, ce facteur aurait joué. Je peux vous assurer que notre politique n'a pas changé. Il y a cinq ans, si quelqu'un voulait acheter un bateau et un permis, nous étions prêts à lui

avancer 75 p. 100 aux conditions que j'ai mentionnées. Il en est de même aujourd'hui.

M. Craig Thompson: Je le confirme également dans le cas de la Banque de la Nouvelle-Écosse. Nous avons été témoins ces derniers temps d'une certaine baisse de la demande de financement. C'est très probablement attribuable à la baisse des prix et à l'inquiétude des gens au sujet de la viabilité de l'industrie. Nous avons approuvé les demandes de crédit que nous avons reçues. Encore une fois, pour confirmer ce qu'a dit Peter, les demandes de prêt qui auraient été approuvées l'année dernière, avant la chute des prix, seraient également approuvées aujourd'hui. Toutefois, la demande de crédit a quelque peu baissé.

M. Steve Murphy: La situation est la même pour nous aussi.

M. Scott Andrews: J'ai une autre question à poser.

Au début de la saison, les exploitants les plus importants doivent obtenir le capital dont ils ont besoin. Y a-t-il également eu des changements dans leur accès au capital?

• (1125)

M. Peter Conrod: Pas à ma connaissance. L'hiver dernier, les exploitants de viviers à homard n'étaient peut-être pas disposés à acheter les mêmes quantités que d'habitude parce qu'ils craignaient une chute des prix sur les marchés internationaux et étaient incertains de l'évolution des taux de change. Ils se sont donc montrés prudents, ce qui a eu des répercussions sur les pêcheurs de homard. Toutefois, pour ce qui est de l'accès au capital, il n'y a pas eu de changements de notre côté.

M. Craig Thompson: Scott, parlez-vous des difficultés d'accès au capital des pêcheurs ou des transformateurs?

M. Scott Andrews: Je parlais des pêcheurs. C'était la première partie de ma question.

M. Craig Thompson: Oui. Encore une fois, d'après ce qu'on nous a dit et ce que nous avons vu, beaucoup de nos clients des entreprises de transformation ont trop de stocks de l'année dernière, qu'ils avaient achetés à des prix plus élevés. Par conséquent, il se pourrait que la demande ne soit pas très forte, surtout si on tient compte des prises de cette année.

M. Steve Murphy: Les pêcheurs ont ordinairement une ligne de crédit qui leur permet de commencer la saison. C'est encore le cas.

M. Scott Andrews: D'accord. Je voudrais poser une autre question avant de céder la parole à Scott.

Si votre politique n'a pas changé et qu'elle ne marchait pas bien en période de prospérité, ne croyez-vous pas qu'il faudrait peut-être la modifier en période de crise?

M. Steve Murphy: Je vais répondre à cette question.

Les politiques dont nous parlons maintenant se fondent surtout sur la souplesse. Par exemple, nous disons à nos clients que, s'ils ont des difficultés de trésorerie à cause de la baisse des prix, nous sommes tout à fait disposés à collaborer. Si nos clients préfèrent d'autres arrangements, nous sommes prêts à y participer.

L'essentiel est d'avoir une bonne conversation avec le client et de lui tendre la main d'une manière proactive, d'aller le voir pour savoir ce qui se passe dans l'industrie et pour lui montrer que nous sommes là. C'est ce que nous avons fait beaucoup plus cette année que dans les années précédentes.

M. Scott Andrews: À vous, Scott.

M. Scott Simms (Bonavista—Gander—Grand Falls—Wind-sor, Lib.): J'aimerais simplement parler des options de financement.

Ma question s'adresse à la RBC. Vous avez parlé d'une moyenne de financement de sept ans. Vous financez le bateau sur dix ans et le permis, sur cinq. Il me semble que la période de cinq ans accordée pour le remboursement du prêt relatif au permis est plutôt courte. La Cour suprême a rendu, en octobre 2008, une décision qui vous concernait dans l'affaire *Saulnier c. Banque Royale*. Conformément à cette décision, le permis constitue un bien, du moins en vertu de la loi. La Cour suprême dit que, même si c'est un bien ordinaire, il s'agit d'une chose qu'il est légitime d'utiliser.

Je reviens donc à ma question. Pourquoi la période de remboursement est-elle fixée à cinq ans seulement?

M. Peter Conrod: La raison est liée au fait qu'un permis est un bien intangible. Sa valeur, à un moment donné de l'avenir, est moins certaine que celle d'un bateau, par exemple. Si j'ai bien compris, la décision *Saulnier* reconnaît le droit de la banque de charger un syndic indépendant de faillite de réaliser ce bien, de le vendre et d'utiliser le produit au profit de quiconque a un droit enregistré sur ce bien.

Nous accordons beaucoup de nos prêts à des entreprises constituées. Les permis étant détenus par des particuliers, nous acceptons ordinairement une garantie personnelle parce que nous avons besoin d'enregistrer un droit sur le permis. À moins que le particulier en cause ne déclare faillite, je crois que nous ne pouvons pas réaliser ce bien.

M. Scott Simms: Ainsi, la décision de la Cour suprême n'a pas du tout modifié votre politique.

M. Peter Conrod: La décision a rendu la situation plus claire. Jusque-là, les choses étaient plutôt incertaines.

M. Scott Simms: Et qu'en est-il de la souplesse aujourd'hui?

M. Peter Conrod: L'autre avantage qui en a découlé, c'est que le ministère des Pêches et des Océans a convenu de noter dans ses dossiers le fait qu'un prêt a été accordé à l'égard d'un permis. Ainsi, le ministère sait qu'il existe un droit enregistré s'il est question, par la suite, de céder le permis à une autre personne.

M. Craig Thompson: Si vous le permettez, je voudrais aussi ajouter que pour être en mesure d'accorder une plus longue période de remboursement, la banque a besoin d'un certain degré de certitude quant à la valeur du permis ou du quota correspondant. Nous avons eu des entretiens avec des responsables du MPO — la dernière fois, c'était le mois dernier — et nous leur avons dit que les banques seraient très heureuses de prêter davantage, mais qu'il fallait que le ministère nous aide à trouver un mécanisme d'estimation de la valeur de ces permis. La valeur varie d'une zone à l'autre, d'une espèce à l'autre, d'une année à l'autre. Nous voulons donc que le ministère nous aide à établir la valeur d'un permis relatif à une zone et une espèce données. S'il nous est possible d'avoir un certain degré de certitude, s'il existe un mécanisme nous permettant de faire une évaluation, je suis sûr que les banques seraient disposées à prolonger la période de remboursement.

M. Scott Simms: Quelle a été la réponse du MPO?

M. Craig Thompson: Le MPO nous a dit qu'il allait essayer de réunir des renseignements et qu'il reprendrait contact avec les banques pour leur donner une idée de la valeur à long terme de cette information. Le ministère dispose de toutes sortes de données. Il pourra peut-être nous aider à nous en servir pour déterminer la valeur d'un permis dans une zone particulière.

M. Scott Simms: Vous attendez-vous à avoir ces renseignements bientôt?

• (1130)

M. Craig Thompson: Le ministère s'en occupe actuellement.

M. Scott Simms: Je vous remercie.

Puis-je savoir ce qu'en pense la BMO?

M. Paul Seipp (directeur régional des opérations des banques commerciales, Nouvelle-Écosse, BMO Banque de Montréal): Je vais essayer de vous répondre, Scott.

Au chapitre du financement des permis, la BMO a porté une attention particulière aux grandes fluctuations de la valeur des permis ces dernières années. Ainsi, dans la ZPH 34, qui correspond à la région Yarmouth-Digby, nous avons eu dans les trois dernières années des valeurs marchandes s'échelonnant entre 300 000 \$ ou 400 000 \$ et 750 000 \$. Comme Peter la mentionné, lorsque nous finançons un bien intangible, nous essayons de fixer une période raisonnable de remboursement en fonction des liquidités disponibles, en reconnaissant que le prix des permis est sujet à de grandes fluctuations dans cette période.

M. Scott Simms: Vous n'avez donc pas une règle claire et précise à appliquer?

M. Paul Seipp: Non. Les conditions dépendent certainement de la nature de l'emprunteur, du bilan qu'il présente à la banque et bien sûr de la zone ou de la ZPH en cause.

M. Scott Simms: Y en a-t-il d'autres qui aient des observations à formuler à ce sujet?

C'est une chose à laquelle je pense souvent. J'ai quelques chantiers navals dans ma circonscription, sans compter quelques entreprises de transformation, etc. Nous avons été vraiment secoués lorsque nous avons appris l'effondrement des banques islandaises. Pourquoi les gens s'adressaient-ils à ces banques au lieu d'aller vous voir?

M. Marion Wrobel: Je crois que l'arrivée des banques islandaises sur le marché canadien correspondait aux modifications apportées la dernière fois à la Loi sur les banques. Le gouvernement fédéral a simplifié les démarches que doivent faire les banques et les institutions financières étrangères pour s'établir au Canada. Elles devaient auparavant créer une entité commerciale distincte, une filiale. Maintenant, elles sont autorisées à ouvrir simplement une succursale chez nous. Il y a donc un certain nombre de banques qui sont venues s'établir au Canada. Elles ont trouvé qu'il était plus facile et moins coûteux...

M. Scott Simms: Je veux bien, mais pourquoi étaient-elles plus attrayantes pour des clients canadiens?

M. Marion Wrobel: Leur arrivée a renforcé la concurrence sur le marché. Elles ont trouvé des occasions et ont essayé d'accaparer une part du marché. Elles ont fait ce qu'elles avaient à faire pour y parvenir.

Nous croyons que c'est une bonne chose que le gouvernement ait simplifié l'entrée des banques étrangères.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Blais.

[Français]

M. Raynald Blais (Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, messieurs. Je vous remercie d'être présents. Je sais que ça n'a pas été facile de vous recevoir aujourd'hui. Je ne tenterai pas d'expliquer ce qui s'est produit. On voulait vous parler depuis un petit bout de temps.

Je représente la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine, au Québec. Mes questions s'adresseront donc presque essentiellement au représentant de la Banque Royale, puisque la Banque de Montréal n'est pas présente dans nos communautés maritimes et que la Banque Scotia a été remplacée par la Banque Laurentienne. Les Caisses populaires Desjardins sont beaucoup plus présentes dans nos communautés. Toutefois, la Banque Royale est présente; d'ailleurs, j'en suis un client. En fait, je suis presque en conflit d'intérêts.

Monsieur Conrod, j'aimerais mieux comprendre la valeur des permis et la valeur des quotas. Vous dites avoir eu une rencontre avec le ministère des Pêches et des Océans, et ce, tout récemment. Était-ce à votre demande ou à la demande du ministère?

[Traduction]

M. Peter Conrod: Je n'ai pas assisté à la réunion, mais des représentants de la Banque Royale étaient présents. Je sais que Craig et Paul y étaient. Si cela ne vous dérange pas, ils pourraient peut-être vous en parler.

M. Craig Thompson: La ministre n'a pas assisté à la réunion, qui s'est tenue à la demande du ministère.

[Français]

M. Raynald Blais: Était-ce la première fois que vous alliez à une rencontre de ce type?

[Traduction]

M. Craig Thompson: Non. En fait, une autre réunion avait eu lieu en décembre 2008. Des représentants du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial y ont assisté. La réunion avait été spécialement convoquée pour discuter de la situation financière de l'industrie du homard dans le Canada atlantique.

M. Paul Seipp: À la BMO, nous avons également eu deux rencontres cette année avec des représentants du ministère fédéral et du ministère provincial.

•(1135)

[Français]

M. Raynald Blais: Avant décembre, y a-t-il eu d'autres rencontres de ce type?

[Traduction]

M. Paul Seipp: Je vais essayer de répondre à cette question.

Je crois bien qu'en 2008 et à la fin de 2007, plusieurs réunions ont eu lieu entre les intéressés dans les provinces du Canada atlantique. La Banque de Montréal y était représentée.

[Français]

M. Raynald Blais: Éventuellement, je présume que le permis de pêche finira par avoir une valeur associée au quota, associée à l'espèce. Finalement, l'objectif visé est-il de quantifier la valeur du permis?

[Traduction]

M. Craig Thompson: L'objet de la réunion la plus récente était de parler de l'accès de l'industrie au crédit. Par suite des discussions qui ont eu lieu au cours de cette rencontre, nous en sommes venus à aborder la question des quotas. Nous n'en avons donc discuté que d'une façon indirecte parce que les banques demandaient de l'aide pour être en mesure d'estimer la valeur du quota ou du permis.

[Français]

M. Raynald Blais: Quand vous étudiez un dossier, il peut y avoir toutes sortes de personnes, toutes sortes de situations. C'est presque du cas par cas. Y a-t-il une différence notable entre les transformateurs et les pêcheurs, ou sont-ils sur un pied d'égalité? Y a-t-il des façons différentes? J'imagine que oui, parce que le transformateur a un inventaire, un certain produit, des installations, des infrastructures. Le pêcheur a le bateau.

Analysez-vous cela de façon différente ou cela revient-il tout simplement à une relation d'affaires normale?

[Traduction]

M. Peter Conrod: Je peux répondre à cette question.

Nous considérons que les risques associés à chacune de ces deux composantes de l'industrie du homard sont différents. Je crois que la plupart d'entre nous associent davantage de risques aux exploitants des viviers et des entreprises de transformation parce qu'ils sont plus exposés aux fluctuations des prix. Ils ne savent pas d'avance à combien ils pourront vendre le produit qu'ils ont déjà acheté. Ils connaissent leur prix d'achat, mais ils ne savent pas quel revenu ils pourront tirer de leur produit. Ils ne connaissent donc pas d'avance leur marge bénéficiaire.

Ils courent également un risque à cause des fluctuations des taux de change. Ces fluctuations ont été particulièrement marquées dans les six derniers mois. Ils peuvent avoir acheté le homard en croyant pouvoir le vendre à 78 ¢ le dollar. La devise canadienne étant actuellement aux alentours de 90 ¢, le risque est plus grand pour eux. Ils en sont conscients. Nous n'avons pas à le leur dire. Ils ont tendance à être prudents. En ce moment, ils constituent des stocks parce qu'ils se sentent assez sûrs de l'orientation que prendra le marché au cours de l'été. Toutefois, peu d'entre eux ont conservé d'importants stocks au début de l'année parce qu'ils étaient inquiets au sujet des prix et du change.

M. Paul Seipp: Nous considérons qu'il existe certaines différences entre les composantes de l'industrie aux chapitres des bilans, des catégories d'actifs, etc. Par conséquent, leur traitement peut être quelque peu différent.

De plus, le travail de la banque est différent selon qu'il s'agit de transformateurs ou de pêcheurs. Les premiers peuvent avoir besoin d'aide parce qu'ils ont souvent à faire une certaine gestion de la trésorerie ou à s'occuper de devises étrangères. C'est un facteur auquel nous ne consacrons pas ordinairement beaucoup de temps dans le cas des pêcheurs.

M. Craig Thompson: Je suis d'accord avec mes collègues. J'ajouterais que l'évaluation du risque dépend beaucoup aussi de l'espèce à transformer. Aujourd'hui, une entreprise de transformation de pétoncles serait certainement considérée comme moins risquée qu'une entreprise de transformation de homard, à cause de la stabilité de l'espèce et de la demande du marché.

[Français]

M. Raynald Blais: J'aimerais toucher un dernier élément avec M. Wrobel. Un petit bout de votre exposé m'a particulièrement intéressé, c'est-à-dire quand vous avez parlé de l'accès au crédit et du coût du crédit. Vous avez mentionné que les banques occupent traditionnellement seulement la moitié du marché du crédit aux entreprises et seulement le quart du marché de financement.

Je comprends que les autres peuvent être des sociétés de financement, mais cela tend-il à changer? Pourquoi, de façon traditionnelle, n'êtes-vous pas aussi présents qu'on pourrait le penser, puisque vous êtes très proches des communautés maritimes, en principe?

[Traduction]

M. Marion Wrobel: En fait, monsieur le président, la part de marché des banques a légèrement augmenté au cours des six dernières années. Nous avons développé nos opérations de crédit aux entreprises un peu plus rapidement que les autres intervenants, c'est-à-dire les coopératives de crédit, les caisses populaires, les compagnies d'assurance-vie, les institutions financières non réglementées et, d'une façon générale, les marchés de capitaux, c'est-à-dire le marché des valeurs mobilières et le marché obligataire. Nous avons donc réussi à augmenter notre part du marché, surtout dans les deux dernières années pendant que les autres intervenants avaient de la difficulté à accéder au financement et à accorder des prêts.

Par conséquent, nous ne nous retirons pas du tout du marché. Nous avons plutôt développé nos opérations de crédit.

• (1140)

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Stoffer.

M. Peter Stoffer (Sackville—Eastern Shore, NPD): Merci, monsieur le président. Je m'excuse de mon retard de ce matin.

Je voudrais également remercier les témoins d'être venus au comité aujourd'hui.

Quel pourcentage de vos opérations est lié au secteur de la pêche, y compris l'aquaculture, la transformation, la pêche et les particuliers? Quelle est l'importance de ce secteur pour les banques?

M. Peter Conrod: Je peux certainement vous procurer des chiffres précis. Si je dois faire une estimation rapide, je dirais que les prêts consentis au secteur de la pêche représentent 5 à 6 p. 100 de notre portefeuille.

M. Peter Stoffer: Cela comprend-il l'Ouest, le Canada central et l'Est, c'est-à-dire tout le Canada?

M. Peter Conrod: Non, je parle seulement du Canada atlantique. Je ne dispose pas des chiffres d'ensemble, mais je peux vous les obtenir, si c'est important.

M. Peter Stoffer: Savez-vous en quoi consiste un accord de fiducie?

M. Peter Conrod: Oui.

M. Peter Stoffer: On en entend parler sur les quais. Si un inconnu essaie d'obtenir un prêt pour acheter un bateau et un permis, il ne réussira pas à l'obtenir. Par contre, s'il s'adresse à un transformateur

aisé, celui-ci peut obtenir le prêt parce qu'il possède d'autres éléments d'actif. Est-ce que votre association considère plus favorablement une personne qui possède beaucoup de biens qu'une autre qui n'en a pas?

Je vais prendre l'exemple du type qui m'a parlé de cela à Yarmouth, il y a quelque temps. Il a 25 ans et veut acheter un bateau de 50 000 \$ avec tout l'équipement. Comme le permis coûte environ 350 000 \$, nous parlons d'un crédit de 400 000 \$. En pratique, il ne possède pas grand-chose à part les vêtements qu'il a sur le dos. Il s'adresse à toutes les institutions financières qu'il peut trouver, mais ne réussit pas à obtenir un prêt. Il s'adresse ensuite à un homme riche, qui met à sa disposition l'argent dont il a besoin.

Je me demande où cet homme riche, qui détient maintenant l'accord de fiducie, obtient l'argent. À qui s'adresse-t-il pour l'avoir? De toute évidence, il emprunte auprès d'une institution financière. Quoi qu'il en soit, le type qui m'a parlé estime qu'il est plus facile pour un homme riche que pour lui d'avoir accès au crédit. Cette impression est-elle juste?

M. Peter Conrod: Je vais essayer de répondre.

Je dirais que les cas de ce genre ne sont pas très fréquents. Vous avez mentionné le fait que ce jeune homme a 25 ans. Nous commencerions par examiner son expérience comme capitaine. S'il a très peu d'expérience et n'a été que simple matelot sur un bateau de pêche, ce serait évidemment un cas assez risqué. De plus, s'il ne dispose d'aucun capital et qu'il cherche à obtenir un financement de 100 p. 100, nous jugerions l'affaire assez risquée pour nous.

Cela étant dit, s'il a 25 ans et une bonne expérience, notre banque serait très probablement disposée à l'aider aux termes de notre politique actuelle de crédit. Nous sommes une grande banque et avons un important portefeuille de prêts. Nous pouvons donc nous permettre d'ajouter à nos clients quelques personnes que nous jugeons susceptibles de réussir à l'avenir, même s'ils présentent un certain risque au début.

Par ailleurs, si nous n'avons que 75 p. 100 du financement nécessaire, quelle serait la source de l'acompte de 25 p. 100? Habituellement, d'autres intervenants de l'industrie ou encore le vendeur du permis peuvent s'en occuper. Je crois savoir qu'aux termes de la nouvelle réglementation des fiducies, cela ne serait plus permis parce que ce serait considéré comme une nouvelle entente de fiducie. Cela pourrait donc avoir un certain effet.

Mes collègues ont peut-être quelque chose à ajouter.

M. Craig Thompson: Oui, je suis bien d'accord.

Dans le scénario du jeune homme qui essaie en vain d'obtenir un financement de 100 p. 100, la banque prête de l'argent en fonction de toute une gamme de critères. Comme Peter l'a mentionné, l'expérience du secteur, l'actif et peut-être de l'aide d'un commanditaire ou d'un garant seraient des facteurs à prendre en considération. Toutefois, une personne sans expérience qui tenterait d'obtenir un financement de 100 p. 100 aurait sûrement des difficultés, que ce soit dans le secteur du homard ou ailleurs.

M. Paul Seipp: J'aurais juste une chose à ajouter.

J'essaie de penser à des cas où nous avons envisagé d'accorder un financement à 100 p. 100 ou d'aider un nouveau pêcheur. Nous pourrions tenir compte d'un éventuel droit hors bilan. Dans des cas comme celui-ci, nous accorderions une grande importance aux références morales: si l'emprunteur est accompagné de quelqu'un que nous connaissons, qui peut se porter garant de lui et affirmer qu'il est capable de faire ce qu'il dit vouloir faire, nous en tiendrions compte. Il est également possible que les acheteurs ou d'autres apportent un soutien financier d'une forme ou d'une autre, mais ce n'est pas indispensable. C'est une chose que nous examinerions au cas par cas.

• (1145)

M. Peter Stoffer: Les médias ont parlé, il y a quelque temps, de M. MacDonald, de Clearwater, qui a dit qu'il s'est adressé aux banques islandaises parce qu'elles connaissaient beaucoup mieux le secteur de la pêche que les banques canadiennes. Ce commentaire est-il justifié?

M. Steve Murphy: Récemment, lorsque la banque islandaise a déposé son bilan, nous sommes intervenus pour aider une société publique bien connue de la Nouvelle-Écosse en investissant 40 millions de dollars. Je pense que notre action a été très bien accueillie. Nous avons également examiné d'autres occasions qui s'offraient dans le Canada atlantique par suite du départ des banques islandaises. Nous avons réussi à faire quelque chose en travaillant de notre côté ou en collaborant avec d'autres banques comme la BDC ou avec EDC pour mettre en place une structure satisfaisante.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Calkins.

M. Blaine Calkins (Wetaskiwin, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais commencer par remercier les témoins d'être venus au comité aujourd'hui et les féliciter pour leur excellent travail.

La réalité qu'on peut constater sur place actuellement, c'est que nous sommes pris dans une récession économique mondiale. Le FMI, l'OCDE et d'autres organisations ont constamment fait l'éloge du Canada et de ses institutions financières pour l'excellente position dans laquelle se trouve notre pays. Bien sûr, cela est largement attribuable à notre réglementation, mais nous le devons aussi, dans une grande mesure, au fait que nos banques prennent des risques raisonnables et responsables, non seulement en accordant du crédit, mais aussi en créant un environnement stable qui facilite les affaires au Canada.

Je voulais juste vous dire que nous ne sommes pas engagés dans une chasse aux sorcières. Nous ne cherchons pas des boucs émissaires. Pour nous — ou du moins pour moi —, il est surtout essentiel de savoir ce qui se passe. Lorsque nous entendons parler d'incidents ou d'événements anecdotiques, nous nous posons des questions un peu plus générales. Voilà ce qu'il en est.

Vous dites que la politique de crédit n'a pas changé, que vous maintenez les proportions de 75 à 25, c'est-à-dire 25 p. 100 d'acompte et 75 p. 100 de prêt. Toutefois, je m'attends, comme la plupart des Canadiens, je crois, à ce qu'à part l'acompte de 25 p. 100, vous imposiez d'autres critères et d'autres conditions, dans une période de ralentissement économique, pour déterminer qui est ou n'est pas un bon risque. Est-ce que j'ai tort?

M. Peter Conrod: J'ai une observation à faire.

Certains de mes clients ont sûrement plus de difficultés aujourd'hui qu'ils n'en avaient auparavant. Notre évaluation des risques de l'industrie demeure la même, mais certains clients sont

moins bien placés. Nous travaillons plus étroitement avec eux que nous ne le faisons dans le passé.

M. Blaine Calkins: Y a-t-il d'autres commentaires?

M. Craig Thompson: Je suis d'accord sur ce qui a été dit.

M. Blaine Calkins: J'ai une autre question, monsieur le président, après quoi je céderai la parole à M. Allen, qui a aussi quelques questions à poser.

Je comprends bien que l'industrie connaît des difficultés. Nous en sommes très conscients. Je voudrais d'ailleurs féliciter en particulier la BMO. Monsieur Conrod, vous avez parlé avec éloquence du rôle de la Banque Royale et de la souplesse qu'elle offre aux pêcheurs. Je sais que c'est la même chose pour les agriculteurs de l'Alberta, où se trouve ma circonscription. Ces interventions sont certainement appréciées.

Toutefois, sur le plan des politiques d'ensemble, on nous a fait part de deux préoccupations. Quand je parle de politiques, il s'agit de celles du gouvernement. Je vous ai entendu dire que les banques souhaitent avoir un mécanisme leur permettant d'estimer la valeur des permis, ce qui leur donnerait une base pour déterminer le montant des prêts à accorder. De toute évidence, les permis peuvent avoir des valeurs très différentes, selon l'endroit. Ce sont deux choses que le comité souhaite beaucoup connaître.

Par ailleurs, nous avons récemment annoncé que la BDC et EDC allaient recevoir des milliards de dollars pour renforcer et élargir leurs portefeuilles de prêts. Quelles autres mesures stratégiques le gouvernement et le ministère des Pêches et des Océans devraient-ils prendre pour que les membres de l'industrie soient plus solvables aux yeux des institutions financières? Y a-t-il autre chose à part les deux éléments que vous avez mentionnés jusqu'ici?

M. Marion Wrobel: Permettez-moi de répondre en vous parlant de ce que notre secteur a fait de concert avec le gouvernement, de façon aussi bien individuelle que collective, par l'entremise de l'Association des banquiers canadiens. Le gouvernement a annoncé plusieurs cadres extraordinaires de financement dans le budget précédent, y compris le Programme de crédit aux entreprises. L'ABC a travaillé de concert avec ses membres, le ministère des Finances et les sociétés d'État financières pour comprendre de quelle façon le gouvernement veut nous voir déclarer nos initiatives et notre collaboration avec les différentes sociétés d'État, pour qu'il puisse lui-même s'en servir dans ses propres comptes rendus trimestriels.

En ce qui concerne les politiques relatives au secteur des pêches ou les politiques économiques en général, nos membres travaillent dans l'environnement existant. Il appartient au Parlement et au gouvernement d'élaborer ces politiques. Nous travaillons nous-mêmes avec nos membres dans ce cadre et cet environnement. Les banques collaborent avec leurs clients pour veiller à ce qu'ils aient accès aux meilleures conditions possibles de crédit. Dans des cas précis, comme les politiques liées au secteur des pêches, il appartient aux participants et aux intervenants qui connaissent l'industrie de proposer les politiques voulues. Nous travaillerons dans le cadre que le Parlement voudra bien définir pour nous.

• (1150)

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais poser trois questions portant sur trois domaines différents: les tendances, l'évaluation du risque et les dispositions actuellement prises avec les pêcheurs.

La BMO dit qu'elle a prêté 142 millions de dollars et la RBC dit qu'elle a prêté 202 millions, tout cela représentant 5 à 6 p. 100 des portefeuilles. Pouvez-vous me dire quelle a été la tendance dans les six dernières années? Les chiffres ont-ils changé, ont-ils augmenté, ont-ils diminué dans les six dernières années?

La deuxième question porte sur l'évaluation du risque. Vous avez actuellement un taux moyen de 4,16 p. 100, par rapport à 5,75 p. 100 en décembre 2008. Que signifient vraiment ces chiffres? Quel était l'écart par rapport au taux de base à ces deux moments? Dans l'industrie forestière, on me dit que les institutions financières acceptent d'accorder du crédit, mais que les taux ont monté. Beaucoup de gens pensent que vous êtes disposés à avancer de l'argent, mais que le profil du risque n'est plus le même.

La troisième question porte sur les perceptions relatives aux prises de décisions locales. Vous avez parlé de banquiers disposant de limites discrétionnaires. La RBC a dit la même chose: la décision d'accorder un prêt est prise dans les collectivités mêmes. Les gens ont pourtant l'impression que, même si vous avez des représentants dans les collectivités locales, les décisions sont prises à Toronto, à Halifax ou au bureau régional et que les représentants ne constituent que du menu fretin.

M. Marion Wrobel: Je vais répondre à la deuxième question et laisser mes collègues répondre à la première et à la troisième.

Examinons le coût du crédit pour déterminer où il se situe par rapport au point de repère de la Banque du Canada. Depuis son sommet de l'automne 2007, le taux de la Banque du Canada a baissé de 425 points de base. Le taux préférentiel, lui, a baissé de 400 points de base, ce qui représente environ 95 p. 100. La corrélation est donc très étroite. Tout emprunteur ayant un contrat au taux de base majoré, ou parfois même au taux de base minoré, a bénéficié d'une baisse de 400 points de base du taux d'intérêt sur son prêt. Il y a eu des rajustements dans certains cas.

Pendant que les marchés financiers commençaient à remonter la pente, l'économie glissait vers une grave récession. Les pertes sur prêts et les provisions correspondantes ont augmenté. Dans certains cas, des prêts accordés au taux préférentiel plus 1 p. 100 sont passés au taux préférentiel plus 2 ou 3 p. 100. Il n'en reste pas moins que, pour les entreprises, le coût du crédit a baissé. Il n'a pas baissé dans tous les cas de 425 points de base parce qu'il est souvent plus coûteux maintenant pour les institutions financières de se procurer des capitaux. Dans certains cas, le coût du capital n'a pas diminué au même rythme que le taux de la Banque du Canada. Mais, tout compte fait, les entreprises paient en moyenne moins d'intérêts sur leurs prêts.

M. Peter Conrod: Si vous le permettez, monsieur le président, je vais prendre quelques instants pour répondre aux trois questions.

En ce qui concerne la tendance dans le secteur de la pêche, la demande de crédit est moindre que dans les autres secteurs. Mes prêts aux entreprises sont en hausse de 9,7 p. 100 sur 12 mois, mais la croissance dans le secteur de la pêche a été moindre, surtout à cause de la baisse de la demande.

La deuxième question porte sur l'approbation du crédit. Dans le Canada atlantique, nous avons une limite de prêt de 7,5 millions de dollars. Par conséquent, seules les demandes de crédit supérieures à ce montant sont envoyées à Toronto. Comme vous pouvez l'imaginer, cette limite nous permet de nous occuper de quelque 98 p. 100 des membres du secteur qui s'inscrivent dans le segment

commercial du marché. Mes chargés de comptes ont ordinairement une marge discrétionnaire de 15 p. 100 sur tout ce qui est approuvé. Autrement dit, si un crédit de 2 millions de dollars est approuvé, un chargé de comptes peut accorder, de sa propre initiative, 300 000 \$ de crédit supplémentaire.

Le classement du risque du secteur n'est que d'environ 10 p. 100 de l'évaluation globale du risque que nous faisons. Par conséquent, nous comptons essentiellement sur nos représentants locaux pour évaluer l'expérience du pêcheur ou du membre du secteur. Nous comptons énormément sur cette évaluation parce que c'est notre source d'information la plus impartiale.

• (1155)

M. Mike Allen: Dans le cas de la demande de crédit approuvée de 2 millions de dollars, où l'approbation aurait-elle été donnée?

M. Peter Conrod: À Halifax.

M. Steve Murphy: Monsieur le président, au chapitre des tendances, je dirais qu'au cours de l'année dernière, nous avons accepté trois ou quatre importantes demandes de crédit dans le secteur de la pêche. Par extension, il est probable que, pour ce secteur, notre portefeuille de prêts a augmenté par suite de ces transactions, tant en valeur absolue qu'en pourcentage de notre portefeuille de prêts aux entreprises.

Pour ce qui est de la prise de décision, nous sommes autorisés, dans le Canada atlantique, à approuver des demandes de crédit jusqu'à concurrence de 20 millions de dollars, ce qui couvre 99 p. 100 des demandes. Ces décisions sont prises à Halifax, mais nous avons des cadres supérieurs locaux dans les quatre grands centres, Fredericton, St. John's, Saint John et Charlottetown.

En ce qui concerne l'évaluation du risque, nous avons constaté que nous travaillons très bien avec nos clients. Notre point de repère, ce sont les cotes de satisfaction de la clientèle, qui nous renseignent sur ce que les gens pensent de notre action dans la conjoncture actuelle. En fait, les cotes de satisfaction sont en hausse. Nous en sommes évidemment très heureux.

Le président: Merci beaucoup.

Messieurs, je voudrais vous remercier d'avoir comparu devant le comité aujourd'hui. Au nom du comité, je voudrais vous remercier encore une fois d'avoir pris le temps, malgré votre programme très chargé, de venir nous informer et répondre à nos questions. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Nous allons prendre une pause de cinq minutes pour nous préparer à recevoir les témoins suivants.

• (1155)

(Pause)

• (1200)

Le président: La séance reprend.

Je voudrais souhaiter la bienvenue à Mme Métivier, qui comparaît devant le comité aujourd'hui.

Madame Métivier, je ne sais pas si vous étiez ici tout à l'heure quand j'ai abordé la question du temps de parole. Vous entendrez un bip venant d'ici. Nous avons des délais que nous essayons de respecter pour les questions et réponses ainsi que pour les exposés. Nous accordons en général aux témoins 10 minutes pour présenter un exposé préliminaire. Par conséquent, si vous entendez un bip, cela signifie que votre temps est écoulé. Je vous serais donc reconnaissant de conclure aussitôt.

Merci beaucoup, encore une fois, d'être venue au comité ce matin. Vous pouvez maintenant présenter votre exposé.

•(1205)

Mme Edmée Métivier (vice-présidente exécutive, Financement et consultation, Banque de développement du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Français]

Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invitée. Je suis très heureuse d'être parmi vous aujourd'hui.

Je comprends que dans le cadre de vos délibérations sur le secteur de la pêche du homard dans l'Atlantique, vous vouliez savoir ce que fait la BDC pour faciliter l'accès au financement. Je vous propose de présenter une vue d'ensemble des activités de la BDC, y compris une description de sa participation aux récentes initiatives budgétaires visant à faciliter l'accès au financement. Je vais ensuite vous parler du soutien que nous offrons au secteur des pêches. Tout d'abord, je ferai une brève description de la BDC.

Notre soutien est assuré par 1 800 employés qui travaillent à partir d'un réseau de 100 succursales à l'échelle du Canada. Cela comprend 150 personnes et 13 succursales dans les provinces de l'Atlantique. Nous offrons trois types de soutien: des services de financement, de capital de risque et de consultation. Nous soutenons 28 000 entrepreneurs. Ces clients exercent leurs activités dans tous les secteurs de l'économie, y compris celui des pêches.

Avec environ 3 p. 100 du marché du financement à terme, la BDC est relativement petite. Notre réseau de succursales est modeste par rapport aux quelque 6 000 succursales des six grandes banques canadiennes, mais nos 600 directeurs et directrices de comptes sont en contact direct avec des milliers d'entrepreneurs tous les jours. Ces conversations nous donnent une bonne idée de ce qui se passe dans le marché.

À l'heure actuelle, nous pouvons observer deux forces à l'oeuvre. La première est la récession. Beaucoup d'entrepreneurs hésitent à se lancer dans de nouveaux projets. Ils attendent de voir plus clairement ce que le marché leur réserve. Nous constatons que le nombre d'entrepreneurs qui souhaitent financer un projet est, par conséquent, un peu plus faible qu'il ne l'est normalement.

La deuxième force est le resserrement des conditions de crédit. Cette situation est attribuable à trois facteurs: le retrait du marché de certaines banques étrangères et institutions financières non réglementées en raison du déclin très marqué du marché de la titrisation; un marché obligataire difficile; et la difficulté, pour les institutions financières, d'accorder des prêts dans un climat d'incertitude économique.

[Traduction]

Qu'est-ce que cela signifie pour un entrepreneur qui essaie d'obtenir du crédit? S'il est déjà depuis longtemps en relation d'affaires avec les banques ou les coopératives de crédit du Canada, il ne court pas un très grand risque. Par contre, s'il fait partie d'un secteur durement touché par la récession, sa situation est plus risquée. Et le risque augmente encore s'il a perdu un partenaire financier ou s'il tente d'établir des relations avec une nouvelle institution financière. Pour les banques canadiennes, le départ des institutions étrangères non réglementées a entraîné une augmentation appréciable de la demande. C'est certainement le cas à la BDC. L'augmentation des nouvelles demandes a provoqué une croissance imprévue de notre portefeuille. De plus, un plus grand nombre d'entreprises de taille moyenne s'adressent à nous, et les transactions supérieures à 5 millions de dollars ont augmenté de 50 p. 100 sur 12 mois.

Le gouvernement a annoncé, dans le récent budget, deux initiatives destinées à améliorer l'accès des entreprises au crédit: le Programme de crédit aux entreprises ou PCE et la Facilité canadienne de crédit garanti ou FCCG. Les deux programmes sont déjà en place. Je vais commencer par le PCE, puis je passerai à la FCCG.

La BDC, Exportation et Développement Canada ainsi que des banques du secteur privé participent au PCE dans le but de mettre au moins 5 milliards de dollars, en prêts et en mesures de soutien du crédit, à la disposition d'entreprises solvables dont l'accès au crédit serait autrement restreint. Le programme prévoit essentiellement une coopération améliorée entre les institutions financières du secteur privé et la BDC pour le renvoi à celle-ci de clients solvables en vue d'un partage du risque. Jusqu'ici, le PCE comprend cinq composantes.

La première est le soutien du fonds de roulement. La BDC accorde aux entreprises canadiennes des fonds de roulement partiellement garantis ou non garantis pour leur permettre de financer leurs opérations. En général, les entreprises visées par ce programme sont jugées trop risquées par la plupart des banques. Au moment de la transaction, la BDC doit porter un jugement sur la capacité de l'entreprise de réussir en dépit de difficultés provisoires. Cette partie du programme prendra fin en 2012.

Les renvois constituent la deuxième composante du programme. D'autres institutions financières renvoient des clients à la BDC quand elles souhaitent partager le risque avec nous. Dans certains cas, nous partageons le prêt à terme à parts égales. Dans d'autres, l'institution financière s'occupe des fonds de roulement, nous laissant le prêt à terme.

La troisième composante est la syndication. La BDC participe avec d'autres à des syndicats de financement, sur l'invitation d'autres institutions financières, ordinairement pour remplacer des partenaires qui se sont désistés.

La quatrième composante est l'achat d'hypothèques commerciales. La BDC acquiert une part de 50 p. 100 de petits lots d'hypothèques commerciales, l'objectif étant de libérer du capital que d'autres institutions financières peuvent alors remettre en circulation.

Enfin — et ce n'est pas la composante la moins importante —, il y a le refinancement. Dans ce cas, la BDC joue le rôle de tampon en remplaçant des intervenants étrangers qui ont quitté ou sont en train de quitter le marché, laissant de bonnes entreprises sans un soutien financier adéquat.

Nous avons terminé tout le travail préparatoire lié à la création d'une nouvelle garantie marge de crédit d'exploitation qui, si j'ai bien compris, intéresse vos électeurs. Elle permettra aux institutions financières de garantir une partie de la marge de crédit de leurs clients. De notre côté, nous garantissons la transaction auprès de l'institution financière qui détient le compte du client et agissons à titre de partenaire en coulisses. Les entreprises qui souhaitent obtenir cette garantie doivent la demander directement à leur institution financière qui, à son tour, prend contact avec la BDC.

La nouvelle collaboration, dans le cadre du PCE, fonctionne très bien. Les entrepreneurs ont davantage d'occasions de présenter leurs arguments, des transactions possibles nous sont renvoyées et, d'une façon générale, les entreprises en profitent. Vous vous souviendrez peut-être que le gouvernement avait annoncé, en novembre 2008, une augmentation de 350 millions de dollars du capital de la BDC. Nous avons déjà reçu et utilisé 250 millions de dollars dans le cadre de nos services ordinaires et du PCE. Nous avons récemment reçu les 100 millions restants, qui serviront à financer la nouvelle garantie marge de crédit. Par conséquent, nous serons prêts à aller de l'avant aussitôt que nous aurons signé les ententes définitives avec les institutions financières.

● (1210)

Depuis février, la BDC a fourni, dans le cadre du PCE, plus de 600 millions de dollars de nouveau crédit à des entreprises canadiennes. En ajoutant le financement accordé dans le cadre de nos services ordinaires, le total s'élève à près de 1,1 milliard de dollars.

La seconde initiative annoncée dans le dernier budget était la création de la Facilité canadienne de crédit garanti ou FCCG, destinée à fournir des liquidités pour le financement de l'achat et de la location à bail d'équipement et de véhicules. Le programme, qui est doté d'un budget pouvant atteindre 12 milliards de dollars, doit servir à l'achat de titres à terme adossés à des crédits mobiliers. Son principal objectif est de relancer l'activité économique en favorisant la vente et la location à bail de véhicules et d'équipement au Canada. La FCCG est actuellement opérationnelle. Nous avons déjà attribué plus de 10 milliards de dollars à deux groupes distincts au cours de deux cycles d'attribution.

Permettez-moi de passer maintenant à l'activité de la BDC dans le secteur de la pêche qui, comme nous le savons, traverse une période très difficile. Nous comprenons parfaitement les difficultés du secteur. Nous appuyons l'industrie de la pêche partout au Canada. À l'heure actuelle, 160 millions de dollars de notre portefeuille de prêts servent à appuyer les pêcheurs, les transformateurs, les grossistes et les détaillants. Ce chiffre ne comprend pas le crédit approuvé dans les 90 derniers jours.

Ceux d'entre vous qui représentent Terre-Neuve se rappelleront à quel point notre appui a augmenté après le moratoire sur la morue du milieu des années 1990, lorsque plusieurs institutions financières ont réduit leur présence. Nous sommes déterminés à maintenir notre soutien et envisageons différents moyens de le faire. Depuis que la Cour suprême du Canada a rendu sa décision dans l'affaire Saulnier, nous avons révisé la valeur que nous attribuons aux permis de pêche et avons eu des entretiens à ce sujet avec des responsables du MPO.

Si vous le permettez, monsieur le président, je voudrais maintenant conclure en soulignant deux points fondamentaux.

Tout d'abord, il est essentiel de comprendre que la BDC est un instrument de la politique publique qui doit se conformer à un mandat très précis. La Loi sur la Banque de développement du Canada nous impose de limiter notre soutien aux personnes qui exploitent ou sont sur le point d'exploiter une entreprise au Canada. Ensuite, ces personnes doivent avoir une participation durable à l'entreprise. Enfin, celle-ci doit avoir des perspectives raisonnables de réussite. Tout cela figure dans la Loi sur la BDC.

Même si nous limitons notre aide aux projets rentables proposés par des entreprises solvables, nous prenons quand même plus de risques que les banques du secteur privé. De ce fait, nous fixons le prix de nos services de façon à protéger notre capital, qui est constitué de deniers publics. Depuis 1995, la BDC n'est plus un

prêteur de dernier recours. Nous ne pouvons pas aider des entreprises qui sombrent et nous n'offrons ni subventions ni contributions.

Le second point fondamental à garder à l'esprit au sujet de la BDC, c'est que notre seul mandat est de favoriser l'entrepreneuriat. L'aide aux entrepreneurs est notre raison d'être. Nous donnons à chaque entrepreneur qui se présente une chance équitable de présenter ses arguments. C'est évidemment le cas lorsque nous avons affaire à des entrepreneurs du secteur de la pêche.

Je vous remercie de m'avoir écoutée aujourd'hui. Je suis maintenant prêt à répondre aux questions, monsieur le président.

● (1215)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Andrews.

M. Scott Andrews: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'avoir comparu devant le comité aujourd'hui.

Vous avez parlé du budget 2009 et de l'augmentation de 1,5 milliard de dollars accordée à la BDC. Vous avez ajouté que vous avez déjà attribué 600 millions de dollars. Est-ce exact? C'est bien ce que vous avez dit?

Mme Edmée Métivier: Oui.

M. Scott Andrews: D'accord. Quelle était la part du secteur de la pêche dans ce montant?

Mme Edmée Métivier: Dans le secteur de la pêche, notre portefeuille est actuellement de 160 millions de dollars.

M. Scott Andrews: Et qu'en est-il des 90 derniers jours?

Mme Edmée Métivier: Dans les 90 derniers jours, je dirais que nous n'avons probablement approuvé qu'environ 20 millions de dollars.

M. Scott Andrews: Ainsi, sur 600 millions de dollars, 20 millions seulement ont été attribués dans les derniers...

Mme Edmée Métivier: Il s'agirait seulement des transactions conclues dans les 90 derniers jours.

M. Scott Andrews: À combien d'entreprises ces 20 millions ont-ils été attribués?

Mme Edmée Métivier: Quelque 400 entreprises du secteur font actuellement affaire avec la BDC. Par conséquent, nous aurions probablement financé 10 à 15 nouveaux clients parce que le prêt moyen est d'environ 350 000 \$.

M. Scott Andrews: Ainsi, 10 à 15 clients ont eu accès à ces 20 millions de dollars. C'est bien cela?

Mme Edmée Métivier: C'est exact.

M. Scott Andrews: Vous avez dit que le PCE avait cinq composantes, dont le refinancement. À ce sujet, vous avez parlé de politiques étrangères...

Mme Edmée Métivier: De banques étrangères.

M. Scott Andrews: Oui, de banques étrangères. De quelle façon l'effondrement des banques islandaises s'est-il répercuté sur vous? Est-ce que les entreprises qui traitaient normalement avec ces banques peuvent s'adresser maintenant à la BDC?

Mme Edmée Métivier: Certaines l'ont fait. Cela est arrivé de deux façons. Lorsque la banque islandaise a fait faillite, beaucoup de ces entreprises n'avaient aucun choix. Elles sont venues frapper à notre porte ou alors sont allées frapper à la porte d'une institution financière. Dans certains cas, les institutions financières se sont adressées à nous pour partager le risque. Je sais, par exemple, que nous avons examiné deux ou trois cas dans les 90 derniers jours et que nous sommes sur le point de remplacer la banque islandaise auprès des entreprises en cause. En fait, une de ces transactions s'est faite dans les 10 derniers jours et a été mentionnée en public. Il s'agit d'une entreprise que vous connaissez sans doute. De concert avec d'autres institutions financières, nous avons remplacé — en partie, pas en totalité — les banques étrangères disparues.

M. Scott Andrews: J'ai une dernière question à poser, après quoi je céderai la parole.

Au début de votre exposé, vous avez dit que la BDC aidait les entreprises dont l'accès au crédit serait autrement restreint. Que vouliez-vous dire par là? De quelle façon la BDC peut-elle aider une entreprise soumise à des restrictions?

Mme Edmée Métivier: Le Programme de crédit aux entreprises est un effort de collaboration. Ainsi, une banque qui s'apprête à rejeter une demande de crédit — peut-être parce qu'elle a atteint une limite interne liée soit au secteur soit à l'emprunteur — peut renvoyer plutôt son client à la BDC. Voilà ce que j'entendais quand j'ai parlé d'une entreprise dont l'accès au crédit serait autrement restreint. Dans certains cas, une banque peut avoir fixé une limite pour un emprunteur, par exemple 40 ou 50 millions de dollars. C'est une chose qui n'est pas très courante dans le cas des petites transactions. Les cas de ce genre concernent plus souvent des entreprises de taille moyenne. La banque, au lieu de rejeter une demande de crédit, passerait simplement un coup de téléphone à la BDC pour nous proposer de partager la transaction. Nous pourrions en prendre la moitié ou une autre proportion.

La raison, c'est que la BDC a quelques centaines de succursales au Canada. C'est relativement peu sur le plan de la portée. Nous n'avons pas autant de succursales que les institutions financières. Par conséquent, en travaillant en collaboration, nous essayons de faire en sorte que l'accès au crédit soit maintenu.

J'en reviens aux 600 millions de dollars que nous avons attribués dans le cadre du PCE. Ordinairement, au cours d'une récession, l'activité de la BDC diminue parce que les entrepreneurs sont peu susceptibles de lancer de nouveaux projets. Ils préfèrent attendre que la situation s'améliore. C'est une question de conjoncture. Au contraire, depuis que la récession actuelle se manifeste, notre activité a augmenté. Pourquoi? C'est parce que le marché a soudain perdu beaucoup de ses joueurs, qui ont simplement disparu, comme dans le cas de la banque islandaise.

• (1220)

M. Scott Andrews: Je vous remercie.

Mme Edmée Métivier: Je vous en prie.

L'hon. Gerry Byrne (Humber—St. Barbe—Baie Verte, Lib.): Madame Métivier, vous avez dit que la banque compte actuellement environ 400 clients du secteur de la pêche. Est-ce exact?

Mme Edmée Métivier: Je crois que le nombre exact est d'à peu près 380.

L'hon. Gerry Byrne: D'accord, 380. Toutefois, nous avons quelque 26 000 pêcheurs, constitués ou non en société, dans le Canada atlantique. Autrement dit, la BDC n'a qu'une très faible part du marché dans le secteur de la pêche.

Vous avez mentionné l'octroi en commun de lignes de crédit. Vous avez dit qu'une institution financière du secteur privé peut vouloir avancer une ligne de crédit, mais que le risque est en train d'augmenter. Quelle est la part de la BDC dans ce domaine?

Mme Edmée Métivier: Avant la récession, la BDC n'avait en fait jamais offert des marges de crédit. Ce n'est pas notre secteur. Notre spécialité, c'est le financement de projets. Nous finançons habituellement l'achat d'immobilisations ou l'expansion des marchés. Nous pouvons également accorder des prêts à terme, allant de 3 à 30 ans, pour le développement d'un nouveau produit. La BDC est un prêteur à long terme.

Cette récession diffère de la précédente. En temps normal, les institutions financières, y compris les banques étrangères et les institutions non réglementées, s'occupent seules des marges de crédit. Maintenant que certains de ces joueurs ont complètement disparu, les banques essaient de combler les lacunes, mais elles ne peuvent pas le faire entièrement. La BDC a donc été invitée à offrir une garantie de marge de crédit pour faciliter le maintien et parfois l'augmentation de ces marges. Toutefois, en temps normal, nous ne nous occupons pas des marges de crédit.

L'hon. Gerry Byrne: Quels sont donc les chiffres?

Mme Edmée Métivier: Dans le cas des marges de crédit, la garantie est sur le point d'être lancée. Elle le sera dès que le gouvernement du Canada l'aura annoncée. Nous sommes donc en train de la mettre en place.

L'hon. Gerry Byrne: Que prévoyez-vous exactement? De toute évidence, vous avez déjà fait des calculs...

• (1225)

Mme Edmée Métivier: Oui. Nous prévoyons environ 300 millions de dollars sur 18 mois.

L'hon. Gerry Byrne: Avez-vous une idée du nombre de clients que vous pourriez aider, dans le cas des petites transactions?

Mme Edmée Métivier: Pour les petites transactions, cela ferait probablement 350 à 400, qui recevraient environ 300 millions de dollars.

L'hon. Gerry Byrne: C'est en fait très pertinent. À l'heure actuelle, la BDC est probablement un intervenant assez important — je n'en suis pas sûr — dans le cas des gros prêts, surtout aux entreprises de transformation ou aux propriétaires de grands bateaux de pêche hauturière. Mais la pêche côtière — puisque c'est la pêche au homard qui intéresse actuellement notre comité — compte probablement 10 000 pêcheurs dont les entreprises auraient des marges de crédit comprises entre 25 000 \$ et 100 000 \$ ou 150 000 \$.

J'ai l'impression, d'après ce que j'ai vu et entendu, que la BDC ne joue pas un grand rôle dans ce domaine. Ce n'est pas un reproche. Je ne fais qu'énoncer un fait.

Mme Edmée Métivier: Vous avez parfaitement raison parce que la BDC ne s'est jamais occupée auparavant de marges de crédit. Toutefois, nous avons parmi nos clients à long terme quelques entreprises de transformation ainsi que des pêcheurs. J'en suis certaine.

L'hon. Gerry Byrne: Oui, vous en avez environ 380...

Mme Edmée Métivier: Exactement.

L'hon. Gerry Byrne: ... sur un total beaucoup plus important.

Mme Edmée Métivier: Je crois, d'après ce que vous dites, qu'un certain nombre d'entre eux pourraient peut-être profiter de la garantie de marge de crédit que nous allons bientôt offrir.

L'hon. Gerry Byrne: Compte tenu de votre connaissance de la politique publique et de l'aide globale que le gouvernement du Canada a accordée aux marchés financiers, qu'est-ce qui a été offert dans les six derniers mois? De quelles améliorations les pêcheurs et les propriétaires d'entreprises ont-ils pu profiter, disons, en avril ou en mai quand ils en avaient vraiment besoin? On nous a dit que l'accès au capital a augmenté, mais nous n'en avons pas la confirmation. Dans le cas de la BDC, vous n'avez accordé des prêts qu'à 380 membres du secteur de la pêche, sans compter que, jusqu'à très récemment, vous ne financiez pas les marges de crédit...

Mme Edmée Métivier: C'est exact.

L'hon. Gerry Byrne: Quels autres recours avaient les petites entreprises qui devaient affronter des conditions très difficiles?

Mme Edmée Métivier: J'ai deux observations à faire à ce sujet. Les plus mal placés en ce moment sont ceux qui ne sont pas en relation avec une institution financière.

Permettez-moi d'être très franche. Le second point, c'est que certains de ces joueurs avaient déjà des difficultés avant la récession. On peut donc être fondé à croire que leur modèle de gestion n'était pas celui qui convenait, même avant la récession, de sorte qu'il est encore plus difficile pour eux aujourd'hui de trouver du financement.

Il y aura une restructuration du secteur de la pêche. Il faudra bien qu'il soit restructuré dans une certaine mesure. Il y a des joueurs qui sont bien positionnés pour en tirer parti. Ces gens peuvent obtenir du financement aujourd'hui s'ils sont en rapport avec une institution financière.

Pour ce qui est de la BDC, nous avons le programme de soutien du fonds de roulement, dans le cadre duquel nous pouvons accorder de l'aide à une société si nous avons l'impression qu'elle pourra traverser cette période difficile et réussir par la suite. Ces entreprises peuvent obtenir des prêts à terme. Nous avons même certains clients à qui nous avons accordé une période sans remboursement pour qu'ils soient en mesure de préserver leur fonds de roulement.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Lévesque.

[Français]

M. Yvon Lévesque (Abitibi—Baie-James—Nunavik—Eeyou, BQ): Merci, monsieur le président.

Madame Métivier, je n'ai pas beaucoup de questions à vous poser. Vous avez été assez claire dans vos explications, comme dans vos réponses, en outre. Cependant, je me pose une question.

En ce qui concerne les intérêts chargés aux entreprises, est-ce que la BDC, la Banque de développement du Canada, est compétitive par rapport aux banques?

Mme Edmée Métivier: C'est une très bonne question.

En fait, je vous réfère à la Loi sur la Banque de développement du Canada. La BDC doit se comporter de façon complémentaire sur le marché. Par conséquent, si elle prend plus de risques, elle doit également charger un peu plus cher. La réponse à votre question est qu'on a une prime de risque un peu plus élevée que celle des institutions financières.

• (1230)

M. Yvon Lévesque: À peu près l'équivalent de la SADC.

Mme Edmée Métivier: Je ne pourrais pas vous dire quelle est la tarification de la SADC. Je m'excuse, je n'ai pas cette information.

En ce qui concerne la BDC, si on se compare avec une institution financière traditionnelle, on charge toujours un peu plus cher; c'est de l'ordre de 50 points de base et parfois un peu plus.

Cela dépend du risque que l'on va prendre. Il faut bien comprendre que, dans certains cas, on n'a pas de sécurité. Aussi, on charge en conséquence du risque pris par la BDC. Car celle-ci doit être rentable, en fin de compte. Elle doit avoir la possibilité de subvenir à ses activités.

M. Yvon Lévesque: Si jamais le ministère des Pêches et des Océans fournissait, par exemple, des garanties de prêts à des entreprises de pêche dans certains secteurs et lors de certaines périodes, cela pourrait-il améliorer les taux d'intérêt que pourrait charger la BDC à ses clients?

Mme Edmée Métivier: On l'a fait par le passé pour des causes bien spécifiques. Dans l'histoire de la BDC, il y a effectivement eu des moments où certains ministères choisissaient de garantir une partie de la prime de risque. C'est donc quelque chose qu'on pourrait prendre en considération.

M. Yvon Lévesque: Je vais demander à mon collègue s'il a d'autres questions à poser.

M. Raynald Blais: Monsieur le président, j'ai une question complémentaire.

Madame Métivier, vous parlez de rentabilité à la Banque de développement du Canada. Quel est le taux de rentabilité des prêts accordés dans le domaine des pêches?

Mme Edmée Métivier: Actuellement, je n'ai pas cette information. Le portefeuille se comporte comme le reste de la banque. On n'a pas plus de prêts en difficulté que le reste du portefeuille. C'est à peu près pareil.

Cette année, la banque va publier son rapport annuel très bientôt. Vous aurez l'occasion de le consulter. Nos opérations *will break even*, comme on dit en anglais: il n'y aura ni profit ni perte, car l'an dernier a été une année assez difficile. Seuls les profits qui ont porté sur la réalisation d'instruments financiers seront ceux qu'on va démontrer. En ce qui concerne les opérations proprement dites de la banque, la détérioration du portefeuille s'est quelque peu généralisée, l'an dernier.

Actuellement, non seulement le secteur des pêches traverse un moment difficile, mais c'est le cas également d'autres secteurs, notamment ceux de l'automobile et de la foresterie.

M. Raynald Blais: Vous allez probablement m'aider à expliquer la situation. J'ai l'impression que pour le secteur des pêches — ou les secteurs forestier et manufacturier —, la portion des prêts accordés ne comporte pas nécessairement plus de risques que pour d'autres secteurs de l'économie, comme le secteur minier, qui présente de très importantes variations.

Mme Edmée Métivier: En fait, vous avez raison. Il s'agit d'un secteur dans lequel on a toujours été engagés et on va continuer de l'être. La BDC n'abandonne aucun secteur parce qu'il est temporairement en difficulté. Un tiers de notre portefeuille est investi dans le secteur manufacturier. Or, ça fait déjà deux ans que ce secteur est en transition.

En ce qui concerne les pêches, c'est la même chose. Il s'agit d'un secteur cyclique. On en est conscients et on vit avec cela. On passe au travers des bons comme des mauvais moments de concert avec nos clients. Plusieurs de ceux-ci sont avec nous depuis de nombreuses années.

Pour répondre à votre question, je dirais qu'il s'agit d'un secteur cyclique dans lequel il faut avoir un peu d'expertise pour être un bon prêteur, dans le fond.

M. Raynald Blais: Vos clients sont-ils principalement des transformateurs?

Mme Edmée Métivier: Il y a des transformateurs mais aussi des pêcheurs. J'ai regardé un peu ces statistiques. Elles indiquent que dans le cas des pêcheurs, c'est le nombre de prêts qui est élevé tandis que dans celui des transformateurs, ce sont les montants d'argent. On parle d'environ 82 millions de dollars.

M. Raynald Blais: Quel genre de prêts accorde-t-on aux pêcheurs et à quelles fins? Est-ce pour des achats, des réparations?

Mme Edmée Métivier: Ça peut être pour l'achat du bâtiment qu'ils occupent ou de l'équipement dont ils ont besoin pour faire la transformation. En fin de compte, les prêts leur servent à se procurer ce dont ils ont besoin pour fonctionner. Pour notre part, nous nous attardons surtout à l'outillage dont ils ont besoin pour la fabrication. Dans ce domaine, les prêts relatifs au fonctionnement consentis par les institutions financières touchent le fonds de roulement, soit les fonds dont ces gens ont besoin pour être en mesure d'acheter et de produire.

• (1235)

M. Raynald Blais: Excusez-moi, mais ce que vous dites concerne davantage les transformateurs. Qu'en est-il des pêcheurs?

Mme Edmée Métivier: Dans le cas des pêcheurs, les demandes concernent les bateaux, les licences, bref les ressources dont ils ont besoin pour poursuivre leurs activités.

M. Raynald Blais: Au cours de la dernière année, à quelles fins les pêcheurs et les transformateurs sont-ils venus vous voir? On parle d'un phénomène cyclique. J'imagine que les comportements diffèrent d'un cycle à l'autre.

Mme Edmée Métivier: En fait, on a toujours eu des clients qui provenaient du domaine des pêcheries. Pour comprendre le changement de comportement actuel, il faut savoir que le financement que veulent obtenir les pêcheurs et les entrepreneurs est destiné au fonds de roulement. C'est ce dont ils ont besoin. Ils ne veulent pas d'argent pour faire des investissements: ils n'ont pas le temps de s'occuper de ce genre de chose. Ils ne veulent que vivre.

C'est pourquoi le programme qu'on a mis sur pied pour soutenir le fonds de roulement va les aider encore davantage que par le passé, à mon avis. Voilà ce qu'on essaie de faire.

M. Raynald Blais: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, madame Métivier, d'être venue au comité aujourd'hui. Nous avions déjà eu le plaisir de vous voir au comité de l'industrie. Vous nous aviez fourni des renseignements dont nous avions besoin, et vous le faites de nouveau ce matin.

Pouvez-vous m'expliquer pourquoi les banques islandaises ont fait faillite? Je n'ai pas entendu les raisons jusqu'ici.

Mme Edmée Métivier: Je ne connais pas toutes les raisons. C'est en fait une très bonne question, à laquelle je ne pourrai peut-être pas vous donner une réponse complète aujourd'hui. J'essaierai peut-être de vous transmettre ou de transmettre au comité une réponse plus tard.

Je crois qu'à un moment donné, ces banques n'étaient plus en mesure d'obtenir le capital dont elles avaient besoin pour poursuivre leurs opérations ou que les coûts nécessaires pour le faire sont devenus prohibitifs. Par conséquent, c'est une combinaison de mauvaises créances et de trop grandes difficultés pour obtenir du capital qui a causé leur faillite. Leur chute a beaucoup perturbé le marché canadien, surtout dans le Canada atlantique, où elles avaient de gros investissements.

M. Dave Van Kesteren: Vous avez dit tout à l'heure que votre banque est un prêteur de dernier recours et que votre loi organique impose des restrictions sur vos activités. Est-ce que le gouvernement a assoupli certaines des règles qui régissent vos opérations? Bien sûr, tout doit rester conforme à la loi, mais est-ce que le gouvernement vous laisse un peu plus de latitude?

Mme Edmée Métivier: La BDC n'est plus un prêteur de dernier recours depuis 1995, simplement parce que la banque n'était pas viable autrement. Pour jouer vraiment le rôle d'une banque de développement au Canada et aider les entreprises qui ont du potentiel à devenir compétitives et à réussir, il faut concentrer les efforts sur les sociétés bien menées, dont le modèle de gestion est viable.

M. Dave Van Kesteren: Je m'excuse, j'ai dit « prêteur de dernier recours ». Je voulais en fait parler des entreprises qui avaient des difficultés pour des raisons indépendantes de la volonté.

Mme Edmée Métivier: Oui, je comprends.

Il y a deux choses qui se produisent sur le marché en ce moment. Pendant une récession, les plus faibles sombrent. Il faut se demander, dans ces conditions, s'il n'est pas préférable d'investir dans les entreprises les plus fortes, qui arriveront à se sortir de la récession et à contribuer à la reprise économique du pays. En investissant dans les plus faibles, on ne fait que retarder un résultat inéluctable.

C'est ce que la BDC essaie de faire. Elle a suffisamment de pouvoir pour s'acquitter de son mandat. Toutefois, la banque est un art, ce n'est pas une science. C'est l'art qui consiste à s'asseoir avec un entrepreneur et à considérer tous les éléments en jeu: le marché dans lequel il évolue, la façon dont il est structuré, l'organisation de son entreprise, sa solidité financière, les qualités personnelles de l'entrepreneur lui-même et l'importance de son propre investissement dans l'entreprise. Tous ces éléments aident le banquier à prendre une décision.

Dans la situation actuelle, je dirais qu'il y a des endroits où le gouvernement veut intervenir pour aider les entreprises qui sont peut-être sur le point de sombrer. Cela nécessite une approche différente de celle d'une banque de développement, une approche comprenant des subventions et des contributions, tandis que le rôle de la BDC consiste à faire encore plus d'efforts en prenant peut-être plus de risques. C'est ce que nous faisons. Nous avons prévu une importante provision pour mauvaises créances l'année dernière, et nous le ferons encore cette année. Cela étant dit, une telle approche ne peut être que temporaire. En bout de ligne, nous devons avoir la conviction que l'entreprise que nous aidons finira par réussir, même si cela comporte des risques importants.

• (1240)

M. Dave Van Kesteren: Je voudrais partager mon temps de parole avec mes collègues, mais j'ai une dernière question à poser. Vous n'avez peut-être pas une réponse à me donner immédiatement, mais vous voudrez peut-être nous la fournir plus tard.

Que représentent ces fonds par rapport au PIB du Canada atlantique? Nous voulons nous assurer qu'il y a une certaine équité dans la répartition des fonds. Pouvez-vous fournir ces renseignements au comité? Quel est le montant des prêts accordés par l'entremise de la BDC?

Mme Edmée Métivier: Je peux en fait vous donner une estimation approximative de ce que nous avons dans notre portefeuille. Notre portefeuille global s'élève à environ 11 milliards de dollars. Les chiffres que je vais vous donner sont évidemment très approximatifs, mais ils vous donneront une idée de la répartition générale des fonds au Canada. Les provinces de l'Ouest totalisent 3 milliards de dollars, l'Ontario 3 milliards, le Québec 3 milliards et les provinces de l'Atlantique, un peu plus d'un milliard. C'est plus précisément 1,3 milliard de dollars. Voilà la répartition de nos activités dans le pays.

Pour ce qui est de la répartition en fonction du PIB, je n'ai pas ces chiffres, mais je peux les fournir au comité si vous le souhaitez.

M. Dave Van Kesteren: Je vous remercie.

Mme Edmée Métivier: Je vous en prie.

[Français]

M. John Weston (West Vancouver—Sunshine Coast—Sea to Sky Country, PCC): Madame Métivier, je pense que nous sommes tous impressionnés par votre compréhension du sujet et par votre préparation. Je vous remercie.

J'ai trois questions. Pour la première fois, je pense que je commence à comprendre comment fonctionne la gestion de BDC. Pouvez-vous nous envoyer une copie de votre présentation d'aujourd'hui?

Mme Edmée Métivier: Certainement. Je le ferai avec plaisir.

M. John Weston: Merci.

D'autre part, quant à moi — et ce n'est pas nécessairement l'opinion de ce comité —, un des plus grands problèmes de cette industrie est le marketing. Est-il possible que BDC doive aussi avoir recours à plus de marketing afin d'informer les pêcheurs et les entreprises de...

[Traduction]

Mme Edmée Métivier: ... que nous existons.

[Français]

M. John Weston: C'est cela. En faut-il plus?

Troisièmement, notre rôle est de donner des conseils au ministre et à la Chambre des communes. D'après vous, que devons-nous faire?

[Traduction]

Nous allons peut-être oublier des choses si vous ne nous en parlez pas.

Mme Edmée Métivier: Si vous n'y voyez pas d'inconvénients, je vais vous répondre en anglais. C'est plus facile pour moi, parce que la terminologie de la banque est surtout anglaise, malheureusement.

Parlons donc de marketing. Vous avez raison, la BDC n'est peut-être pas aussi connue qu'elle le devrait, simplement à cause de sa taille par rapport à celle des institutions financières dont les représentants ont comparu devant vous il y a une heure. Comme je l'ai dit, nous avons une centaine de succursales, tandis que les banques en ont 6 000. Nous pouvons faire un peu de publicité, mais cela ne suffira pas nécessairement.

À mon avis, le Programme de crédit aux entreprises nous aidera beaucoup parce qu'il obligera les institutions financières à nous renvoyer des clients qu'elles jugent solvables avant de refuser de leur accorder un prêt. Ce sera utile. Avoir des relations avec les institutions financières, les sociétés d'État et vous tous, dans cette salle, voilà ce dont nous avons besoin. Vous devez donc parler de la BDC et de son rôle.

Chaque année, nous faisons des dépenses de marketing un peu partout au Canada. Cela étant dit, notre principal objectif est d'aider des entrepreneurs. C'est en nous acquittant de ce rôle que nous arrivons à nous maintenir. Notre but est d'accorder du financement, de donner des conseils, etc., et pas nécessairement de faire du marketing. Nous devons trouver un certain équilibre entre les deux activités.

La BDC commence à être plus connue depuis le début de cette récession. C'est une bonne chose pour nous, une occasion qui n'existera que pendant quelque temps, mais que nous saisissons par tous les moyens.

Votre troisième question nécessite un peu de réflexion, car elle revient à nous demander où se situe l'intérêt de ce secteur. L'intérêt du secteur ne correspond pas toujours à l'intérêt de chacun de ses membres. Cela explique les difficultés que nous avons aujourd'hui.

Par temps de prospérité, il est facile de se lancer dans les affaires. Il est facile d'ouvrir une entreprise et de gagner de l'argent. Pas toujours, mais quand les choses vont bien, il y a beaucoup d'argent à faire sur le marché. Dans une période de récession, l'économie se contracte. Aujourd'hui, l'offre dépasse la demande. Voilà le problème. Par conséquent, la situation est difficile, et une rationalisation d'une forme ou d'une autre doit se produire. C'est là que réside la difficulté. Je crois que la ministre en est bien consciente. J'ai eu la chance de lui parler, il y a quatre à six semaines. J'ai pu me rendre compte qu'elle a une connaissance approfondie de la situation.

Une voix: Merci.

Mme Edmée Métivier: De rien.

• (1245)

Le président: Merci beaucoup, madame Métivier. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir comparu devant le comité aujourd'hui et d'avoir pris le temps, malgré votre programme très chargé, de répondre à nos questions.

Merci beaucoup.

Mme Edmée Métivier: C'est un plaisir pour moi. Merci à vous.

Le président: Je vous remercie.

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.