



Chambre des communes
CANADA

**Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens
du comité permanent de l'industrie, des sciences
et de la technologie**

SSIS • NUMÉRO 004 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 31 mars 2009

—
Président

M. Dave Van Kesteren

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

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

Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens du comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mardi 31 mars 2009

•(0905)

[Traduction]

Le président (M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC)): Bonjour. Bienvenue à la réunion du Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens du Comité permanent de l'industrie des sciences et de la technologie.

Il y a quorum. Nous allons commencer, car je sais que nos invités ont beaucoup à nous dire et ont très hâte de nous informer sur des aspects très importants de notre étude du secteur industriel et de la façon dont le gouvernement peut réellement aider ce secteur à une époque particulièrement éprouvante et difficile pour nos industries.

Nous accueillons aujourd'hui Benoit Daignault, premier vice-président, Développement des affaires, Exportation et développement Canada, et Mme Edmée Métivier, vice-présidente exécutive, Financement et consultation, Banque de développement du Canada. Je crois que nous avons le mémoire de Mme Métivier, et nous attendons seulement celui de M. Daignault.

Alors je propose que nous commençons par vous, madame. Vous disposez d'environ 10 minutes pour faire votre exposé, puis vous aurez à votre tour 10 minutes, monsieur, et nous procéderons ensuite aux questions du comité.

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

[Français]

Bonjour. Je vous remercie infiniment de l'invitation. Je suis très heureuse d'être ici pour vous informer de ce que la Banque de développement du Canada, la BDC, fait pour faciliter l'accès au crédit aux entrepreneurs canadiens. Notre soutien est à la fois direct et indirect, et c'est avec plaisir que je vous en parlerai en détail.

Je commencerai par vous décrire brièvement la BDC. Nous offrons notre soutien par l'entremise de 1 800 employés qui travaillent à partir d'un réseau de 100 succursales à l'échelle du Canada. Nos trois secteurs d'activité sont le financement, le capital de risque et la consultation. Nous soutenons plus de 28 000 entrepreneurs.

Je limiterai mes commentaires au financement traditionnel — les prêts à terme —, qui constitue la majeure partie de nos activités et pour lequel notre rôle de prêteur complémentaire nous amène à prendre plus de risques que les banques du secteur privé. Présentement, notre portefeuille de prêts se chiffre à plus de 11 milliards de dollars. Nos clients emprunteurs génèrent des ventes d'à peu près 160 milliards de dollars, incluant des ventes à l'exportation d'environ 22 milliards de dollars.

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 6 600 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 mois. Nous pouvons ainsi prendre le pouls du marché régulièrement.

[Traduction]

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

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

Qu'est-ce que cela signifie pour les entrepreneurs canadiens? Si l'entrepreneur jouit d'une relation d'affaires de longue date avec une banque canadienne ou une coopérative d'épargne et de crédit ou une caisse populaire, il court moins de risque. Mais, le risque augmente pour l'entrepreneur qui exploite une entreprise dans un secteur durement touché par la récession, comme le secteur manufacturier. Le risque est encore plus grand pour un entrepreneur qui a perdu son partenaire financier et qui tente d'établir une nouvelle relation avec une institution financière.

Le retrait de banques étrangères et d'institutions financières n'acceptant pas de dépôts et non réglementées impose aux banques canadiennes des contraintes liées à une nouvelle et importante demande. C'est sans contredit le cas de la BDC. Nous avons vu notre portefeuille croître à un niveau plus important que ce qui était anticipé en raison d'une demande accrue et nouvelle. Nous constatons également que les moyennes et grandes entreprises nous approchent en beaucoup plus grand nombre qu'avant. Les transactions supérieures à cinq millions de dollars ont augmenté de 50 p. 100 par rapport à l'année dernière.

De plus, les échanges entre nos employés et ceux des autres institutions financières n'ont jamais été aussi nombreux. Au cours des 10 premiers mois de l'exercice, on a dénombré près de 15 000 contacts, comparativement à près de 9 000 au total pour l'exercice précédent. Ces échanges ont généré au-delà de 1 200 renvois à la BDC.

En novembre 2008, le gouvernement nous a accordé 350 millions de dollars en capitaux supplémentaires. Nous avons reçu jusqu'ici 250 millions de dollars, qui ont déjà été utilisés à bon escient sur le marché par l'entremise de notre offre de services normale; c'est-à-dire le financement, le capital de risque et la consultation. Nous devrions recevoir les 100 millions de dollars qui restent au début du mois d'avril. Ceux-ci serviront à offrir une nouvelle garantie de marge de crédit d'exploitation qui a été développée à la suite de consultations avec les institutions financières.

Le nouveau budget fédéral renferme deux initiatives qui visent à alléger les difficultés engendrées, premièrement, par le retrait de banques étrangères et, deuxièmement, par l'effondrement du marché de la titrisation.

La première est le Programme de crédit aux entreprises, effort de collaboration entre les grandes banques canadiennes, EDC et la BDC. Ce programme vise à fournir pour au moins cinq milliards de dollars en prêts et en mesures de soutien du financement à des entreprises solvables dont l'accès au crédit serait par ailleurs limité.

Notre participation au Programme de crédit aux entreprises comprend cinq initiatives. En premier lieu, dans le cas de financement à montant élevé, la BDC participe à des syndicats financiers en remplacement des prêteurs qui se retirent. En second lieu, pour ce qui est des prêts à la moyenne entreprise, les institutions financières et la BDC feront un nombre croissant de transactions sur une base *pari-passu*. En troisième lieu, en ce qui concerne les petits prêts à l'égard desquels le financement *pari passu* pourrait s'avérer inefficace ou coûteux, la BDC acquerra une participation dans des hypothèques commerciales. En quatrième lieu, comme je l'ai mentionné précédemment, nous sommes en train d'élaborer une garantie de marge de crédit d'exploitation. Finalement, nous examinons aussi avec certaines institutions financières des moyens de traiter plus rapidement les petits prêts qui seraient rejetés sur la base de leurs systèmes d'évaluation du crédit par points.

Nous avons une bonne collaboration avec EDC et les banques. Des partenariats constructifs ont été formés.

La deuxième initiative contenue dans le nouveau budget prévoit également la création de la Facilité canadienne de crédit garanti visant à injecter des liquidités dans le marché du financement de matériel, de véhicules et de baux financiers. À cet égard, nous aiderons à raviver le marché de la titrisation en faisant l'acquisition de titres adossés à des créances mobilières. Il s'agit d'une initiative sur laquelle nous travaillons avec le ministère des Finances. Nous avons terminé les consultations publiques et avons rédigé un plan d'action.

• (0910)

Comme pour le Programme de crédit aux entreprises, nous mettons tout en oeuvre pour lancer cette facilité de crédit garanti dans les plus brefs délais. Mais il faut comprendre qu'une facilité de crédit d'une telle complexité — qui pourrait être dotée d'un maximum de 12 milliards de dollars — ne peut se faire en un jour. Nous prenons très au sérieux notre responsabilité en tant que gardiens de l'argent des contribuables.

Si vous le permettez, j'aimerais maintenant vous fournir quelques renseignements sur un secteur de première importance: la fabrication. Le soutien de la BDC aux manufacturiers ne date pas d'hier — nous les aidons en effet depuis 65 ans. Environ le quart de nos clients sont des manufacturiers. Là-dessus, plus de la moitié exporte. À l'heure actuelle, le total de nos prêts en cours frôle les quatre milliards de dollars. Vous ne serez pas surpris d'apprendre que nos activités de refinancement et de financement du fonds de roulement

sont plus élevées que l'an dernier. Cela reflète la situation actuelle. Rien que cette année, nous avons fourni à ce secteur presque 700 millions de dollars de financement additionnel. Quant au secteur de l'automobile, cette année, nous lui avons en outre procuré cette année près de 200 millions de dollars de financement supplémentaire, ce qui porte notre soutien à cette industrie à près de 700 millions de dollars de prêts en cours.

Dans le secteur canadien de la haute technologie — j'entends par là le secteur où des entrepreneurs commercialisent, par l'intermédiaire d'entreprises florissantes, des innovations rendues possibles grâce aux investissements du Canada dans la R et D —, la situation demeure très difficile. L'industrie canadienne du capital de risque était déjà en difficulté avant la crise du crédit et la récession. Cela fait peser de lourdes contraintes sur les jeunes entreprises de technologie, qui voient ainsi leur accès à du financement sérieusement limité.

Nous avons décrit en détail les défis auxquels fait face cette industrie lors d'une précédente comparution devant le Parlement, et nous serions heureux de vous communiquer notre déclaration si vous estimez qu'elle pourrait présenter un intérêt.

Avant de terminer, j'aimerais aborder un point que certains de vos commettants pourraient soulever, c'est-à-dire la volonté de la BDC de soutenir des projets d'entreprises spécifiques et peut-être même notre réticence à renflouer des entreprises en difficulté.

Selon la Loi sur la Banque de développement du Canada, nous sommes une société d'État commerciale ayant pour obligation d'aider les entreprises qui ont des perspectives raisonnables de réussite. Cela signifie que, même si nous donnons à chaque entrepreneur la chance de soumettre son projet, nous ne pouvons aider tous ceux qui en font la demande. Notre engagement et notre désir d'aider sont régis par certains paramètres. Nous devons chercher des clients solvables et des projets viables sur le plan commercial.

En résumé, la BDC travaille sans relâche pour soutenir, directement et indirectement, les entreprises canadiennes qui ont besoin de capitaux.

• (0915)

[Français]

J'espère que ma présentation vous aura été utile et je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

[Traduction]

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Maintenant, je vais demander à M. Daignault de présenter son exposé au nom d'Exportation et développement Canada.

[Français]

M. Benoît Daignault (premier vice-président, Développement des affaires, Exportation et développement Canada): Monsieur le président, membres du comité, je vous remercie de l'occasion que vous me donnez de m'adresser à vous ici aujourd'hui. Compte tenu des difficultés qui se présentent actuellement à maintes entreprises canadiennes de tous les secteurs d'activité, votre étude ne pourrait être plus appropriée.

Aujourd'hui, mes observations se divisent en deux parties. Dans un premier temps, j'aimerais vous décrire brièvement l'Exportation et le développement Canada et son travail auprès des entreprises canadiennes. Dans un deuxième temps, je vous exposerai comment EDC entrevoit l'effet de la conjoncture économique actuelle sur les entreprises dans un certain nombre de secteurs industriels prépondérants au Canada.

Société d'État fédérale, EDC joue un rôle clé en aidant les entreprises canadiennes à obtenir du crédit et à se protéger contre tout un éventail de risques. Vous vous demandez peut-être ce qu'EDC fait concrètement. En bref, nous offrons aux entreprises canadiennes et à leurs partenaires des solutions dans le domaine du financement commercial et de la gestion des risques.

Voici quelques exemples. Nous consentons des prêts aux entreprises étrangères désireuses d'acheter des produits et services de compagnies canadiennes; nous accordons des crédits de fonds de roulement qui permettent aux entreprises de respecter leurs contrats à l'exportation; nous consentons des prêts et des assurances pour aider les entreprises à investir à l'étranger; nous offrons des garanties aux banques, ce qui leur permet de prêter de l'argent plus facilement à leurs clients; nous offrons des assurances protégeant les entreprises contre un large éventail de risques, y compris le risque de non-paiement; nous offrons des services de cautionnement aidant les entreprises à garantir l'exécution de leurs contrats, ainsi qu'un programme de participation au capital-actions d'entreprises de certains secteurs.

Nous offrons toutes ces solutions directement ou en partenariat avec des institutions financières canadiennes et étrangères. Et nous le faisons toujours à des conditions commerciales comme la BDC, sans recevoir de crédits annuels du Parlement.

En 2008, EDC a facilité des échanges commerciaux et des investissements pour le Canada d'une valeur de plus de 85 milliards de dollars, appuyant plus de 8 000 entreprises canadiennes de pratiquement tous les secteurs de notre économie, soit 27 milliards de dollars dans le secteur minier, pétrolier et gazier, 18 milliards de dollars dans le secteur des infrastructures et de l'environnement, 16 milliards de dollars dans le secteur des ressources naturelles, 10 milliards de dollars dans le secteur des transports, 7 milliards de dollars dans le secteur des technologies et 5 milliards de dollars dans le secteur de l'industrie légère.

Les difficultés auxquelles se sont heurtées les entreprises canadiennes l'an dernier se sont amplifiées en 2009. Il est plus difficile de trouver à prix abordable du crédit et des produits de gestion des risques. Dans le climat actuel de récession, la demande de nombreux produits et services canadiens a chuté.

[Traduction]

Tous ces problèmes ont fait la manchette et sont bien connus. Mais quels sont leurs effets véritables sur les entreprises des grands secteurs industriels canadiens? Permettez-moi d'ajouter un peu de couleur au tableau en vous décrivant ce dont nous sommes témoins à EDC.

Dans le secteur des industries extractives, deux facteurs entrent en jeu. Le premier est le plongeon soudain et spectaculaire des cours des produits de base, qui a causé une baisse des bénéfices. Il en a découlé une diminution des dépenses en immobilisations, les entreprises cherchant à conserver leurs liquidités. Moins les entreprises dépensent, plus la pression est forte sur leurs fournisseurs. Tous ces problèmes sont bien sûr exacerbés par le tarissement des sources de liquidité. Au moment même où les revenus des entreprises plongent, l'accès aux capitaux se resserre. Le secteur des

ressources naturelles, et plus particulièrement l'industrie forestière, en est un autre où les entreprises éprouvent de grandes difficultés. Le marché du bois d'oeuvre est déprimé, la demande sur le marché américain de la construction résidentielle ayant chuté considérablement. Le marché de la pâte est aussi à la baisse, la consommation mondiale de papier journal étant en chute libre.

Tout cela entraîne des diminutions de production, des licenciements et la fermeture d'usines, souvent dans de petites collectivités situées en région. Déjà accablées par la chute de la demande, les entreprises constatent par ailleurs qu'il est de plus en plus difficile d'obtenir de l'assurance comptes clients à des prix abordables, ce qui leur pose une double difficulté. Premièrement, sans assurance, elles s'exposent à des risques accrus. Deuxièmement, elles s'appuient habituellement sur une police d'assurance de ce genre afin d'obtenir de leur banque un fonds de roulement accru pour financer leur exploitation. Sans cette protection, leur capacité d'accéder à ce genre de financement est encore plus restreinte. Le secteur de l'aéronautique en est un autre où le Canada, malgré une industrie de renommée mondiale, éprouve des difficultés. Le financement est difficile à obtenir pour les acheteurs des produits de notre industrie aéronautique. Les transporteurs aériens sont aux prises avec une baisse de la demande de leurs services, et leur situation de crédit se détériore au même moment où le financement privé disponible pour certains produits, comme les jets d'affaires, est limité. En conséquence, la production canadienne est à la baisse, ce qui a une incidence non seulement sur les producteurs, mais aussi sur leurs fournisseurs.

Enfin, il me faut également souligner la situation du secteur de l'industrie légère, où sont concentrés environ 40 p. 100 des exportateurs canadiens, pour la plupart des PME. La situation dans ce secteur est bien connue. Ces dernières années, les entreprises ont dû composer avec l'appréciation du dollar canadien, puis avec les importantes fluctuations de notre monnaie, une augmentation du coût des intrants, le vieillissement des installations de production et la compétitivité accrue d'entreprises étrangères venant de marchés à faibles coûts. Toutes ces difficultés persistantes sont maintenant exacerbées par la crise du crédit. D'abord, le crédit accessible ne suffit pas toujours à financer les activités des entreprises. Ensuite, les clients de celles-ci — dont 85 p. 100 sont Américains — n'ont pas non plus accès au crédit nécessaire pour acheter leurs produits. Dans la mesure du possible, les entreprises s'efforcent d'investir dans de nouvelles technologies pour accroître leur efficacité et réduire leurs coûts. Elles sont également à la recherche de possibilités d'investissements à l'étranger et de délocalisation, là encore afin d'abaisser leurs coûts et de servir plus efficacement les marchés étrangers. Ce sont là de bonnes mesures à prendre.

Donc, que doit faire le Canada à partir de maintenant? Permettez-moi de vous décrire ce que je considère comme les quatre priorités absolument nécessaires pour assurer la compétitivité des entreprises canadiennes au sein de l'économie mondiale.

D'abord, nos entreprises ne doivent pas hésiter à se lancer à la conquête des marchés mondiaux. Une entreprise qui exporte est par définition plus efficace et plus concurrentielle. Les compagnies doivent donc trouver des débouchés et offrir leurs produits et services partout dans le monde.

Ensuite, nous ne devons pas nous limiter au marché américain. La proximité du marché américain est bien sûr un avantage indéniable pour le Canada, mais les marchés émergents à forte croissance ont eux aussi beaucoup à offrir.

De plus, les entreprises doivent continuer d'investir dans de nouvelles technologies et de nouveaux processus. Ces investissements peuvent en effet accroître leur productivité et, donc, leur compétitivité.

Enfin, nos compagnies doivent s'intégrer aux chaînes d'approvisionnement régionales et mondiales. Dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui, les grandes entreprises créent leurs propres chaînes d'approvisionnement, et les plus petites se font concurrence pour se tailler une place ou trouver un créneau à l'intérieur de ces chaînes. Les entreprises canadiennes doivent suivre le mouvement.

Pour réussir tout cela, les entreprises doivent avoir accès à du crédit et à des services de réduction des risques. Voilà justement le rôle d'EDC, qui a été élargi dans le Budget fédéral de 2009. Les mesures proposées dans le budget procureront en effet à EDC une plus grande marge de manoeuvre pour offrir des fonds aux entreprises canadiennes présentes dans des secteurs liés à ses domaines de compétences de base et où nous pouvons ajouter de la valeur en offrant des services complémentaires à ceux du secteur privé.

● (0920)

Maintenant que l'année 2009 est bien engagée et que nous nous employons à relever tous ces défis, je tiens à conclure par une observation que j'estime particulièrement pertinente. À EDC, nous constatons que plus les entreprises étrangères d'un peu partout dans le monde connaissent le Canada et les capacités des entreprises canadiennes, plus les débouchés se multiplient. Le Canada développe, produit et exporte des produits et services qui sont estimés partout dans le monde. Les difficultés qui se présentent aujourd'hui à nos entreprises sont considérables. Cependant, elles ne sont pas différentes de celles que doivent surmonter leurs concurrentes étrangères. En aidant dans les entreprises canadiennes viables à accéder au crédit et à des services de réduction des risques, nous les placerons en position non seulement de survivre, mais aussi de faire concurrence et de prospérer.

[Français]

Je vous remercie.

● (0925)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Daignault.

Nous allons commencer la série de questions, ce qui nous occupera jusqu'à environ 10 h 30. À ce moment-là, nous devons absolument nous pencher sur certains travaux du comité, et nous devons également examiner une motion.

La première question sera posée par un représentant libéral. Monsieur Garneau, vous avez sept minutes.

M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.): Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, j'aimerais remercier nos deux témoins aujourd'hui.

[Français]

Madame Métivier et monsieur Daignault, merci d'être venus ici ce matin nous parler de vos deux organisations.

Je vais d'abord m'adresser à Mme Métivier. Dans votre introduction, vous mentionnez le Programme de crédit aux entreprises et vous dites que votre organisme, les grandes banques canadiennes et EDC vous êtes donné comme but de fournir « au moins 5 milliards de dollars de prêts et de mesures de soutien du financement à des entreprises solvables dont l'accès au crédit serait par ailleurs limité. »

Pouvez-vous me dire où vous en êtes à cet égard?

Mme Edmée Métivier: Absolument, monsieur Garneau. Je ne parlerai pas pour EDC mais pour la BDC. Il y a là-dedans des éléments qui nous ont pris un peu au dépourvu, c'est-à-dire qu'il a fallu se positionner pour avoir la capacité d'agir. Le programme BCAP inclut cinq composantes, comme je le mentionnais un peu plus tôt.

Je vais procéder en allant du plus large au plus petit. Le retrait des institutions financières autres que les grandes banques canadiennes a créé dans le marché un trou d'environ 30 p. 100, c'est-à-dire que 30 p. 100 du marché a disparu en l'espace de quelques mois. Ça s'est produit très rapidement. La crise des liquidités a fait en sorte que ces prêteurs, qui étaient dans le marché canadien, ont cessé du jour au lendemain de pouvoir lever des fonds pour les prêter de nouveau aux entreprises canadiennes. Les institutions financières canadiennes ont repris une partie de ce marché, mais n'ont évidemment pas été capables de combler entièrement ce trou de 30 p. 100. Je vous donne un exemple.

Une grande banque canadienne qui faisait appel auparavant à un consortium réunissant plusieurs banques a contracté un prêt global de 200 millions de dollars auprès d'une entreprise un peu plus grande. Or, elle a maintenant de la difficulté à trouver des partenaires parce qu'il y en a moins sur le marché, à l'heure actuelle. EDC et la BDC ont, à toutes fins utiles, assumé un rôle plus important à l'égard des grands consortiums bancaires. La BDC a dû mettre ça en oeuvre également. Nous avons fait notre première transaction en mars, et l'équivalent de 300 millions de dollars est à l'étude présentement. On progresse bien dans ce secteur.

Il y a aussi du travail qui se fait de concert avec les institutions financières de façon à pouvoir partager le risque. C'est un des principes fondamentaux du BCAP. L'idée n'est pas de faire en sorte que la BDC ou EDC devienne le banquier des banquiers. Il s'agit de partager le risque. En février et mars, nous avons noté une augmentation de nos transactions conjointes. Par exemple, une transaction de 10 millions de dollars est passée sur mon bureau hier. Il s'agissait d'un concessionnaire automobile GM, donc d'une transaction assez risquée. On en a pris une partie, à terme, et la banque en a pris une autre. C'est ce qu'on appelle des transactions *pari passu*, c'est-à-dire des transactions pour lesquelles le risque est partagé. C'est le deuxième élément

Pour ce qui est du troisième élément, nous allons mettre en oeuvre cette semaine un programme de garantie de marge de crédit. Certaines PME, particulièrement dans des secteurs vulnérables, par exemple des secteurs manufacturiers, ont de la difficulté à faire augmenter leur marge de crédit. Or, elles ont besoin de cette augmentation, présentement, pour faire face à toutes sortes de défis qui se présentent à elles, par exemple pour payer leurs fournisseurs. Le recouvrement des comptes à recevoir est plus lent. Ce programme de garantie va aider les institutions financières à maintenir leur marge de crédit au niveau où elle était avant la crise ou à l'augmenter, s'il y a lieu. Nous avons commencé aujourd'hui à faire la tournée des institutions financières pour présenter notre programme de garantie. Encore une fois, il s'agit d'un partage. Nous ne garantissons pas pleinement la marge de crédit, mais seulement une portion de celle-ci. Ça va générer un peu de liquidités sur le marché. Le 15 juin prochain, nous serons en mesure de faire rapport au gouvernement sur l'avancement de ces travaux.

Pour ce qui est du quatrième élément, je dirai que pour les plus petites transactions, c'est-à-dire celles qui représentent moins de 7,5 ou 10 millions de dollars, il est plus difficile de partager le risque avec les institutions financières, parce que ça prend trop de temps. Nous en sommes à explorer un mécanisme qui nous permettrait d'acheter en bloc une portion équivalente à 50 p. 100. Par exemple, on peut prendre 50 p. 100 de 10 transactions, ce qui remet de la liquidité dans le système financier et permet à la banque d'utiliser cette liquidité pour consentir d'autres prêts. C'est une mesure plus indirecte, mais c'est aussi efficace.

• (0930)

Le dernier élément, mais non le moindre — et c'est plus long à explorer —, c'est la façon dont la BDC est capable d'interagir avec les institutions financières, par exemple, en ce qui concerne les prêts qui ne répondent pas à leur *scoring*. Y a-t-il une portion de ces prêts que la BDC peut prendre? Évidemment, on ne prendra pas les pertes des institutions financières, mais on pourrait peut-être aider certains de ces clients. Cette idée est en exploration présentement et je devrai vous en reparler un peu plus tard, peut-être, parce qu'on n'a pas encore trouvé la clé pour faire cela.

Ceci étant dit, en janvier, février et mars, la BDC a accordé 750 millions de dollars de financement aux PME canadiennes partout au Canada. On termine notre année aujourd'hui, le 31 mars, et on a mis 3 milliards de dollars de financement dans le marché canadien. Même dans nos activités normales, on continue de soutenir les secteurs, particulièrement le secteur manufacturier. Je vous dirais qu'on y prête plus attention parce qu'il y a moins de volonté de prêt en ce qui concerne le secteur manufacturier. Cela a toujours été un secteur privilégié pour la BDC.

J'espère que cela répond à votre question.

M. Marc Garneau: Oui, merci. J'ai une autre question, peut-être un peu subjective.

[Traduction]

Le président: Soyez très bref.

M. Marc Garneau: D'accord.

[Français]

C'est une question très subjective. Êtes-vous obligés d'étirer votre marge de sécurité, ces jours-ci, étant donné la situation existante?

Mme Edmée Métivier: Absolument, et on le fait régulièrement. La transaction dont je vous parle, celle de 10 millions de dollars qui est passée par mon bureau hier, se situe en dehors de notre zone de sécurité. Cependant, on pense que l'équipe de gestion en place dans cette entreprise va faire en sorte que la compagnie va réussir.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Métivier.

Monsieur Bouchard, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour et merci à vous deux d'être ici aujourd'hui.

Je ne sais pas à qui ma question peut s'adresser, peut-être à Mme Métivier. Lorsque vous parlez du secteur manufacturier, parlez-vous du bois, du secteur du bois d'oeuvre, du secteur du papier? Que ce soit le cas ou non, peu importe, vous me le préciserez. Lorsqu'une entreprise forestière, une entreprise oeuvrant dans le domaine du bois d'oeuvre ou du papier, se présente chez vous, peut-elle obtenir

un prêt ou une garantie de prêt pour, peut-être, aller dans une autre banque? Est-ce possible chez vous?

Mme Edmée Métivier: Monsieur Bouchard, le secteur manufacturier, pour nous, inclut tous les secteurs, y compris, évidemment, le bois et le secteur forestier. Alors, un manufacturier, c'est quelqu'un qui fait, dans le fond, un produit qu'il est capable de vendre, quelque chose de tangible. Ce n'est pas un service, c'est davantage un produit qu'on peut palper. Cela peut être dans le secteur du plastique, dans le secteur forestier, dans le secteur automobile, dans le secteur des métaux.

La réponse à votre question, c'est oui. On ne fait pas de discrimination par secteur, à la BDC. Si le projet de l'entrepreneur a du sens, si la survie de l'entreprise a du sens, on va l'examiner et on va y donner suite. On est engagés dans le secteur des pêcheries, un secteur qui n'a pas été privilégié au fil des années. On est engagés dans le secteur forestier aussi et on sait qu'il y a des enjeux. Évidemment, tout dépend de la situation financière de l'entreprise, mais aussi de la capacité de l'équipe de gestion en place. Pour nous, à la BDC, c'est très important. On considère si l'équipe de gestion a un plan pour relancer l'entreprise, pour la faire passer au travers de la période difficile et que l'entreprise est capable, entre autres — comme mon collègue de EDC le mentionnait tout à l'heure —, d'étudier l'avenir et de se demander si elle est pas capable de réussir ailleurs que dans son marché local, au Québec ou au Canada, s'il y a pas d'autres marchés qu'elle devrait considérer. On recherche vraiment, dans le fond, des entrepreneurs qui ont des plans solides. Ce sont les gens qu'on veut appuyer et aider à passer au travers les moments difficiles.

Quand une entreprise est en difficulté et qu'elle n'a pas de plan de relance, qu'elle n'est pas capable de réinvestir dans son entreprise, on ne prendra pas nécessairement la place d'un prêteur. Par contre, si elle a un bon plan de relance, qu'on y croit, qu'on a confiance en l'équipe de gestion et que cela a du sens sur le plan économique, oui, on va la soutenir.

• (0935)

M. Robert Bouchard: Lorsque vous acceptez d'accorder un prêt à une entreprise, par exemple dans le secteur forestier ou le bois d'oeuvre, le taux d'intérêt peut-il être plus élevé qu'il ne le serait si l'entreprise oeuvrait dans un autre secteur? Est-ce que ça varie ou est-ce égal pour tout le monde, que le prêt soit plus ou moins à risque? Quelle est votre politique à cet égard?

Mme Edmée Métivier: La politique de tarification de la BDC varie en fonction du risque que présente chaque dossier. Chaque transaction est examinée en fonction des risques. Plusieurs critères déterminent les risques que présente une entreprise: le secteur, l'équipe de gestion, la situation financière, l'efficacité des projets, etc. La tarification est établie en fonction de ces risques. En général, les taux de la BDC sont un peu plus élevés que ceux des institutions financières.

M. Robert Bouchard: Dans quelle fourchette se situent-ils? Entre 7 et 15 p. 100?

Mme Edmée Métivier: Ça peut varier. Plus souvent qu'autrement, il s'agit d'un taux flottant. La plupart de nos entrepreneurs préfèrent garder un taux flottant parce que c'est avantageux pour eux. Ça va du taux préférentiel jusqu'au taux préférentiel, plus 5 ou 6 p. 100.

M. Robert Bouchard: Je n'ai pas compris.

Mme Edmée Métivier: Le taux préférentiel, plus 5 ou 6 p. 100. Aujourd'hui, le taux préférentiel est d'environ 4 p. 100. Quatre plus six font dix, donc le taux maximum est de 10 p. 100.

M. Robert Bouchard: Cela veut dire que ceux qui obtiennent un taux plus élevé sont plus à risque.

Mme Edmée Métivier: C'est exact.

M. Robert Bouchard: D'accord. Comme ils sont plus fragiles, ils ont des taux plus élevés. Si vous essayez des pertes à cause de mauvais prêts, le gouvernement vous donne-t-il une compensation?

Mme Edmée Métivier: Non. La banque est tenue d'être rentable financièrement. La BDC est rentable depuis que son mandat a été modifié en 1995. Elle a remis au gouvernement canadien un peu plus de 150 millions de dollars en dividendes au fil des ans. Lorsqu'elle subit des pertes, elle doit les absorber. Le gouvernement canadien choisit d'investir de temps à autre dans la BDC pour lui permettre d'augmenter ses activités. Par contre, en vertu de la loi qui la régit, la BDC doit être financièrement viable, ce qui veut dire qu'elle n'entraîne pas de coûts pour les contribuables canadiens.

Merci.

M. Robert Bouchard: Monsieur Daignault, votre organisation est surtout axée sur les entreprises qui exportent.

M. Benoit Daignault: Oui.

M. Robert Bouchard: Avez-vous un volet au Canada et au Québec, afin d'augmenter les demandes? Cela vous concerne-t-il?

• (0940)

M. Benoit Daignault: Nous sommes actifs au Canada depuis des années. Notre société a été fondée il y a 65 ans. Cependant, il y a toujours eu certaines limites au Canada, parce que notre mandat est d'appuyer le commerce extérieur. Cela veut dire qu'on va appuyer une entreprise canadienne, on va l'accompagner dans la mesure où elle a un contrat d'exportation, dans la mesure où elle est impliquée sur le plan du commerce international.

Suite au dernier budget, EDC a la possibilité d'appuyer temporairement non seulement le commerce international, mais aussi ce qui est défini comme le commerce intérieur au Canada, afin d'aider à combler le vide — que Mme Métivier décrivait un peu plus tôt — laissé par les institutions financières. On est en mesure, temporairement, d'appuyer des entreprises au Canada faisant affaire au Canada. EDC va appuyer la petite et moyenne entreprise par l'intermédiaire de programmes de garanties en partenariat avec les banques, dans la mesure où une institution financière croit en l'entreprise. Le point de vue commercial est important pour la BDC et pour EDC également. On fonctionne selon des principes commerciaux. Dans le cas contraire, c'est-à-dire dans la mesure où la relation entre le risque ou le rendement n'est pas au niveau du marché, on risque d'être visé par l'Organisation mondiale du commerce, car on se trouverait à donner une espèce de subvention à des entreprises. Cela ne fait pas partie du mandat d'EDC, et de la BDC non plus. On va aider les banques à financer leurs clients à l'interne.

Vous avez parlé de la foresterie, un peu plus tôt. On pourra aussi apporter de l'aide par l'entremise de notre programme d'assurances à court terme. Quand une entreprise locale est active dans une région, elle fait partie souvent d'une chaîne d'approvisionnement. Celle-ci est souvent contrôlée ou gérée par de grandes sociétés. EDC donnera une assurance ou permettra à une entreprise qui vend à cette grande société d'avoir une protection offerte par une assurance, afin que cette compagnie puisse gérer ses risques. Si je suis un entrepreneur en région et que je veux vendre à une grande papetière, je peux avoir

une assurance de la part d'EDC qui me permettra de dormir en paix, car elle m'assurera que je serai payé par cette entreprise.

Au fur et à mesure que les risques augmentent à l'intérieur d'une chaîne d'approvisionnement donnée, la demande pour ce genre d'instrument augmente également. On l'a vu dans plusieurs secteurs, dont celui de l'automobile.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci d'être venus aujourd'hui.

J'aimerais commencer par donner un peu de contexte mondial, si vous le permettez. Il y a eu beaucoup de commentaires provenant de l'étranger. Nous avons lu des commentaires dans *Newsweek*, *The Economist*, le *Telegraph* de Londres et le *New York Times* sur la force relative du Canada comparativement à d'autres pays.

Dans le *New York Times*, on a récemment déclaré, en parlant du système bancaire américain, qu'il n'y avait pas une minute à perdre. On y avance que la reconfiguration de la structure bancaire américaine afin qu'elle ressemble davantage au modèle canadien aiderait un système financier accablé à regagner la confiance dont il a tant besoin. On fait remarquer qu'il serait souhaitable de s'inspirer de ce qu'il y a de mieux au monde, et qui se trouve à être juste à côté. Le Forum économique mondial considère notre système bancaire comme le plus sécuritaires du monde. Selon *l'Economist*, alors que le monde s'enfonce, le Canada tenir ferme. Ses banques, bien réglementées, sont solides. La principale inquiétude tiendrait à la possibilité que la récession américaine entraîne le Canada avec elle. Il y a plusieurs autres passages que je ne citerai pas, mais qui sont très semblables à ceux que je viens de rapporter.

Comparativement à la réalité mondiale, quelle est la particularité du Canada?

Mme Edmée Métivier: Je pourrais essayer de répondre, et Benoit pourra ajouter ses commentaires.

Pour ce qui est de la difficulté que nous vivons en ce moment, nous sommes victimes du fait que nos voisins du Sud soient le plus grand partenaire commercial de nombre de nos clients. Je dirais que, de tous les exportateurs dans notre portefeuille, soit près de 7 000 entreprises sur 28 000, 80 p. 100 exportent aux États-Unis. Tout à coup, leur marché s'est tari.

Certains d'entre eux avaient déjà exploré des solutions de rechange advenant une telle éventualité et, par conséquent, ils ont été chanceux; ou je devrais plutôt dire qu'ils ont eu la prévoyance — car nombre de ces entrepreneurs sont très doués — de commencer à regarder d'autres marchés: les marchés asiatiques, les marchés européens. Alors ceux qui avaient déjà établi des réseaux ailleurs qu'aux États-Unis se tirent bien d'affaire malgré tout. Je regarde mon portefeuille, et je vois que le volume des ventes a baissé, mais ils ont été capables de compenser dans une large mesure.

Au cours des 10 dernières années, il était facile de faire affaire avec les États-Unis. Ils étaient là, le marché grandissait, et il y avait une bonne circulation d'argent entre les deux pays. La réalité d'aujourd'hui est tout autre. Ce qu'il faut faire — Benoit a raison — c'est continuer à aider nos entrepreneurs canadiens à étudier les solutions de rechange au marché américain. Alors, c'est ce que nous faisons. Même à la BDC, nous avons un programme de mondialisation. Pour ce qui est de nos entreprises manufacturières, nous entrons systématiquement en contact avec nos clients pour parler des solutions de rechange au marché américain. Nous travaillons avec eux — par l'entremise de notre service de consultation — ainsi qu'avec le MAECI et EDC pour essayer de les aider à mettre en oeuvre un plan pour passer à d'autres marchés.

Cela étant dit, l'économie mondiale elle-même est touchée. J'étais en Asie la semaine dernière. Ce n'est pas seulement l'Amérique du Nord. En Asie aussi, le volume des transactions a diminué. La Chine, pays manufacturier, est moins active qu'il y a six mois. On le sent au Vietnam; on le sent en Corée. L'Europe aussi est touchée. On peut voir qu'il y a présentement une tendance à la baisse. Nous allons devoir y faire face. Ce qu'il faut faire, de notre côté, est de soutenir les entreprises et les entrepreneurs qui ont la prévoyance et les ressources pour réellement diriger leur entreprise vers la bonne voie. Il n'y a pas de solution universelle. Chacun est différent, selon ce qu'il fait et le type d'entreprise, essentiellement.

Je crois que c'est là la différence avec les États-Unis... Ce n'est pas que nos banques ont manqué de rigueur; ce n'est pas le cas. Je crois que les banques canadiennes sont bien gérées et bien réglementées par le gouvernement. Elles ont peut-être une tolérance au risque différente de ce que nous souhaiterions; néanmoins, elles sont bien gérées. Alors elles tentent de compenser, mais je dois dire que le comportement de certains joueurs qui se sont retirés de l'industrie financière ont également contribué au problème auquel nous faisons face. Il y a eu des cas d'octroi de crédit qui ne respectaient pas les normes conventionnelles du financement. Je travaille dans ce milieu depuis 30 ans, et c'est la troisième récession que je vois. Alors il y a eu, à mon avis, certains comportements inacceptables qui ont contribué au problème auquel nous faisons face aujourd'hui.

Benoit, peut-être aimeriez-vous ajouter un mot.

• (0945)

M. Benoit Daignault: Bien sûr. Merci, Edmée.

Eh bien, j'ai quelques commentaires.

Tout d'abord, je dirais qu'il est mieux de mondialiser ses activités. Nous entendons beaucoup d'histoires négatives et nous en voyons beaucoup dans les journaux aujourd'hui, mais, à EDC, nous entendons chaque jour des histoires fantastiques au sujet d'entreprises qui percent le marché brésilien ou asiatique, par exemple, et qui réussissent très bien. On ne devrait pas l'oublier, car je crois fermement que la diversification, du point de vue du pays et du point de vue géographique, est un moyen formidable de renforcer la prospérité et la compétitivité du Canada.

Pour revenir à ce que disait Mme Métivier sur les pratiques des prêteurs que nous avons observées au cours des dernières années, je préciserais que les deux côtés sont à l'origine du problème. Ce n'était pas seulement la gestion du risque, mais aussi l'évaluation des prix. Le financement était bon marché, et, par conséquent, les entreprises étaient en mesure d'obtenir une quantité de fonds qui ne reflétait pas leur niveau de risque réel. Par conséquent, les entreprises souffrent maintenant des deux côtés: non seulement les liquidités ne sont plus accessibles, mais en plus, l'obtention des liquidités qui restent est très coûteuse. Alors on assiste probablement à un revirement de

situation: au lieu d'être trop bon marché, le crédit est actuellement trop cher.

Et il y a certains problèmes liés à l'établissement du prix du risque, actuellement. Dans certains cas, nous voyons le secteur privé établir des prix supérieurs de 400 à 800 points de base au niveau de référence. Alors il est très difficile seulement de comprendre l'établissement des prix sur le marché actuel.

La dernière chose que j'aurais à ajouter concerne les banques canadiennes. EDC reconnaît les services financiers canadiens comme un secteur d'expertise et, en fait, nous appuyons les banques canadiennes dans leurs entreprises internationales. Il y a beaucoup de banques canadiennes —et leur nombre va en croissant — qui se tournent vers l'étranger pour étendre leur marché, et nous les appuyons à cet égard.

• (0950)

Le président: Monsieur Allen.

M. Malcolm Allen (Welland, NPD): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins d'être ici aujourd'hui.

Je crois que je vais parler des banques, car j'ai entendu ce qu'a dit M. Daignault au sujet des banques canadiennes qui vont à l'étranger.

Il est tout à fait exact d'affirmer, comme l'a fait valoir M. Lake, que les banques canadiennes ont probablement une meilleure assise que leurs concurrents internationaux, alors c'est une bonne chose que nous n'ayons pas permis leur fusion il y a 10 ans. Quelqu'un a vu juste, il me semble, et s'est opposé à ces fusions, au moment où quelqu'un a décidé de les proposer. Je suis heureux que nous ayons réussi à faire comprendre cela aux gens.

Et j'adore le révisionnisme. Ce courant est rempli de choses merveilleuses. J'ai d'ailleurs étudié l'histoire et les sciences politiques à l'université, et le révisionnisme est toujours une chose fantastique.

Mais lorsque vous parlez de votre appui aux banques qui vont à l'étranger, il me semble que quelques-unes d'entre elles — pas toutes — se sont aussi exposées à des risques auxquels elles n'auraient peut-être pas été exposées si elles avaient appliqué à leurs entreprises à l'étranger et aux trucs qu'elles inscrivent sur leur bilan les mêmes techniques de gestion du risque qu'elles appliquent au pays.

Et j'appelle ça des « trucs » car, en réalité, c'est un peu n'importe quoi ces jours-ci. Je crois qu'ils sont dénués de toute valeur intrinsèque et qu'ils n'en avaient probablement pas plus à l'époque. Alors je vais appeler ça des trucs, à défaut d'un meilleur terme, car il y en a toute une flopée, que ce soit des PCAA ou quelque autre dérivé ou un type ou un autre de mécanisme. C'est un tas de trucs, et le marché a de la difficulté à mesurer leur valeur exacte. Ces choses ont fini par se retrouver dans ce que j'appellerais la vraie économie, où les gens font réellement des choses et offrent des services aux gens au pays et à l'étranger, ce qui a amené ces personnes actives dans la vraie économie — soit, au bout du compte, les travailleurs et les personnes qui travaillent pour gagner leur vie — à ressentir les effets nuisibles de toutes ces choses, qui causent des pertes d'emploi et entraînent la fermeture d'entreprises, qui font faillite, sont mises sous séquestre et finissent par disparaître.

À la lumière de tout cela, je regardais votre exposé, madame Métivier, et vous avez dit qu'environ 3 p. 100 du marché canadien du financement à terme correspond environ au segment du marché que sert la BDC. J'estime qu'à tout moment, 3 p. 100 auraient été une proportion convenable à servir lorsque l'économie est stable. Mais à l'heure actuelle, il me semble que ce n'est pas assez. Et je ne crois pas que c'est la faute de la BDC, et je tiens à ce que ce soit clair: je ne crois pas que ce soit le cas. Mais, à mon avis — et j'aimerais avoir vos commentaires à cet égard —, s'il est vrai que nous ne pouvons pas amener les établissements de crédit à revenir sur le marché de façon importante pour aider nos exportateurs, nos fabricants et nos industries des services, la BDC ne devrait-elle pas avoir un plus grand rôle à jouer dans l'économie, ne devrait-elle pas assumer une part supérieure à 3 p. 100?

Mme Edmée Métivier: La réponse est certainement oui. Monsieur Allen, je vous remercie de votre question.

Aux termes de la loi qui la régit, la BDC a pour mandat d'être complémentaire. La complémentarité signifie qu'on fait ce que d'autres institutions financières ne sont peut-être pas prêtes à faire, et la complémentarité évolue avec le contexte. Notre rôle complémentaire aujourd'hui est de prendre en charge une plus grande part du marché, et c'est ce qui se produit à l'instant même.

En moyenne, chaque année, le portefeuille de la BDC croît d'environ 500 ou 600 millions de dollars. Cette année, la croissance sera peut-être le double de cela, et je m'attends à ce que la tendance se maintienne pour les deux ou trois prochaines années. En réalité, nous avons commencé à jouer un plus grand rôle en septembre de l'année dernière; nous nous sommes rapprochés des entreprises moyennes qui nous arrivaient en disant: « Il n'y a plus personne pour nous financer, on a interrompu le financement. » Nous participons à des transactions plus importantes. Nous participons à des transactions plus petites. Notre part du marché s'accroît.

Les 3 p. 100 que j'ai mentionnés proviennent des données de 2007. Je crois que la prochaine fois que nous mesurerons ce pourcentage, il sera supérieur. Alors vous avez tout à fait raison, notre rôle complémentaire exigera de nous que nous prenions en main une plus grande part des prêts à terme, et c'est ce que nous ferons.

• (0955)

M. Malcolm Allen: Lorsque vous parlez d'assumer une part plus importante, je félicite la BDC de le faire. Il me semble que, si nous pouvons désempourber le système et faire en sorte que le crédit recommence à circuler vers les entreprises — car c'est leur oxygène, vraiment — pour qu'elles puissent vraiment continuer à fonctionner et — espérons-le — se remettre à flot, les marchés finiront par se rétablir. Et il faut être prêt à profiter de ces marchés particuliers lorsqu'ils réapparaîtront.

Faute de cette oxygène, si, comme l'a dit M. Daignault, il y a eu un revirement de situation, description que je juge exacte; il y a 18 mois, vous n'aviez qu'à franchir la porte d'une banque pour qu'on fasse des pieds et des mains pour vous donner de l'argent, alors que, maintenant, tout le monde semble parti en vacances quelque part et on ne veut prêter d'argent à personne. Quelle que soit la valeur de votre patrimoine, les banques semblent ne plus avoir de clients privilégiés.

J'ai remarqué que vous avez dit qu'un client privilégié est une personne qui a une relation à long terme. Certains des appels téléphoniques que je reçois à mon bureau de circonscription proviennent de petites et moyennes entreprises qui m'expliquent qu'elles font affaire avec la même institution financière depuis 25 ans

et qu'elles sont privées de crédit. Ces entreprises n'évoluent pas sur les marchés internationaux et ne sont pas liées au secteur de l'automobile. Elles sont privées de crédit pour la simple raison que le marché du crédit se resserre. Elles subissent les contrecoups, si vous voulez, de ce resserrement.

Lorsque je regarde vos statistiques à la page 3, où vous parlez de 15 000 contacts comparativement à 9 000 l'année dernière, je vois d'où provient l'augmentation. J'aimerais que vous me disiez si le taux d'admission est le même que l'année dernière. En d'autres mots, vous êtes toujours sous les 10 p. 100. Vous voyez qu'il y a 15 000 contacts, mais vos conversations sont à l'origine de plus de 1 200 renvois, ce qui correspond à environ 8 p. 100. Le pourcentage était-il le même lorsque vous aviez 9 000 contacts? L'admission est-elle environ pareille, ou a-t-elle augmenté?

Mme Edmée Métivier: La difficulté que nous vivons parfois tient à s'assurer que les banques ne nous reflètent pas leurs problèmes. Alors l'admission a légèrement augmenté depuis un an. Cela étant dit, nous devons parfois simplement dire à l'institution financière que nous ne pouvons pas l'aider dans ce cas particulier.

La plupart du temps, lorsqu'on communique avec nous, il s'agit non seulement de financement, mais aussi de consultation, car nous offrons aussi des services de consultation. Nous avons fait des recettes de 26 millions de dollars grâce à nos services de consultation. Nous allons clore l'exercice avec des recettes de 26 millions de dollars. J'utilise les recettes, car c'est la façon la plus facile de mesurer, mais cela représente environ 2 700 contrats que nous avons conclus avec de petites entreprises.

La taille moyenne d'un projet de consultation est de 10 000 \$. Lorsque nous travaillons auprès d'une entreprise, nous aidons l'entrepreneur à déterminer quelle sera la prochaine étape pour son entreprise. Nous voyons un intérêt accru pour la planification stratégique, la planification des ressources humaines et la planification de l'efficacité lorsqu'un dirigeant d'entreprise dit: « Je dois réduire mes coûts; comment est-ce que je m'y prends? » Alors la BDC intervient.

Lorsqu'une institution financière nous appelle, elle n'est pas toujours dotée d'une fonction de consultation, alors l'objet de sa demande pourrait être la consultation ou le financement. Parfois, elle a besoin des deux services. La plupart du temps, nous tentons de vraiment examiner l'entreprise pour voir si nous pouvons l'aider sans lui consentir un financement supplémentaire. Nous nous servons de notre fonction de consultation pour faire cela.

Ces 15 000 contacts ne découlent pas toujours d'un renvoi; parfois, une institution financière nous appelle pour discuter de la possibilité que l'un ou l'autre de nos services lui vienne en aide. Nous ne touchons pas aux marges de crédit. C'est l'apanage des institutions financières depuis toujours. Ce que nous allons faire cette année, toutefois, ce que nous avons créé, c'est la garantie de marge d'exploitation dont je parlais plus tôt. Cette mesure commencera cette semaine. C'est nouveau, car il n'y avait aucune raison pour nous de mettre sur pied une marge de crédit par le passé. Ce service était offert par d'autres, et ils étaient si nombreux qu'ils se pilaient sur les pieds. Maintenant, il y a moins de joueurs, alors nous devons probablement mettre la main à la pâte avec eux.

• (1000)

Le président: Merci.

Notre prochaine série de questions durera cinq minutes. Monsieur Garneau.

M. Marc Garneau: Merci.

Monsieur Daignault, je vais soulever un exemple précis. Bombardier tente de vendre ses avions CSeries. S'il y avait une grosse demande pour les services d'EDC qui consistent à aider à réaliser certaines de ces ventes, ma question est la suivante: restreignez-vous l'injection de fonds d'EDC dans certains secteurs ou examinez-vous chaque situation au cas par cas?

M. Benoit Daignault: Nous avons une approche sectorielle, et l'aérospatial est certainement un secteur dans lequel nous sommes très actifs, comme vous le savez. Plutôt que de parler de l'avion CSeries, je voudrais faire un parallèle avec l'histoire des jets régionaux, car c'est un très bon exemple de ce qu'on pourrait souhaiter à l'égard des avions CSeries.

EDC a été très active sur le marché des jets régionaux en finançant les clients — les acheteurs des produits de Bombardier — au lieu de financer la société Bombardier elle-même. Alors, notre portefeuille est essentiellement composé de transporteurs aériens et d'entreprises qui achètent les produits de Bombardier. Il est de notoriété publique que le risque se chiffre en milliards de dollars. Seulement cette année, nous avons injecté plus de deux milliards de dollars de financement pour les produits de Bombardier.

La raison pour laquelle je voulais parler des jets régionaux, c'est que nous avons effectivement atteint par le passé certains plafonds concernant notre risque, en fonction des actifs et du secteur, car nous sommes soumis à une limite à titre de débiteur obligataire unique, nous sommes soumis à une limite selon le secteur et à une limite selon l'actif.

Nous avons pu recourir, dans certains cas, au Compte du Canada, qui nous permet essentiellement d'utiliser le bilan du gouvernement du Canada plutôt que notre propre bilan afin de renforcer la capacité. Et nous avons également mis sur pied des assurances reposant sur l'actif, ce qui nous permet de renforcer notre propre capacité du point de vue du bilan.

Alors, pour ce qui est de la stratégie pour les avions CSeries, nous utiliserons probablement les mêmes instruments. Je dirais que, en plus, la différence avec les avions CSeries tient au fait qu'il va y avoir des activités de production à l'étranger, et nous nous tournerons probablement vers les ICE régionales pour établir un programme plus complet, renforcer la capacité et être en mesure de réagir plus rapidement à l'intérêt des futurs acheteurs de l'avion CSeries.

M. Marc Garneau: Madame Métivier, vous avez mentionné le fait que la situation était difficile pour les petites entreprises de R et D, surtout en ce qui concerne le capital de risque. À l'occasion d'une séance antérieure du comité, vous aviez dit que vous seriez disposée à expliquer votre point de vue, et j'aimerais vous inviter à le faire.

Quelle distinction feriez-vous entre la BDC et les entreprises privées qui procurent du capital de risque aux sociétés? Votre rôle est-il essentiellement le même, ou êtes-vous différent?

Mme Edmée Métivier: La BDC est différente, car elle a toujours adopté une perspective à long terme quant à tous ses investissements. Nous épaulons actuellement environ 150 entreprises de technologie. Je parle d'entreprises de technologie de pointe — dans le domaine de la biotechnologie, de la technologie de l'information et de la nanotechnologie. Ces entreprises représentent l'avenir du Canada. Ces 150 entreprises sont en danger, car il n'y a pas de capital de risque au Canada. Nous allons tenter d'appuyer les meilleures. Elles ne sont pas toutes égales. Nous allons continuer à investir et à tenter d'aider la tranche supérieure de 25, 30 ou 40 p. 100, à traverser ce moment difficile. À l'heure actuelle, il n'y a pas d'argent sur le marché. L'investissement qui a duré le plus longtemps dans ce

portefeuille dépasse facilement les 10 ans. Nous sommes un actionnaire de cette entreprise depuis plus de 10 ans. En fait, je crois que c'est plus près de 12 ans. Nous nous installons et nous attendons que soit venu le bon moment pour qu'elles deviennent une société complètement fermée ou complètement ouverte. La plupart d'entre elles finissent par lancer un appel public à l'épargne.

La BDC a bâti nombre de sociétés prospères au fil des ans. Si vous regardez les antécédents de la BDC, Rogers Communications a obtenu son premier prêt de la BDC. Ballard et Tundra ont été créées par la BDC. Je peux nommer un grand nombre de ces entreprises. Aujourd'hui, ce qui m'afflige, c'est que si nous abandonnons toutes les entreprises de technologie dans lesquelles nous avons investi du capital de risque, une fois que la récession sera terminée, il faudra repartir à zéro pour ce qui est de l'innovation au Canada, et nous aurons perdu 10 ans.

• (1005)

M. Marc Garneau: Merci.

Le président: Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Madame Métivier, la Facilité canadienne de crédit garanti est un programme compliqué. Lorsque j'essaie de l'expliquer à mes commettants, qui ne sont pas des experts de la finance, ils ont du mal à comprendre. Vous dites que vous aiderez à « raviver le marché de la titrisation en faisant l'acquisition de titres adossés à des créances mobilières ». La plupart des gens, à n'en point douter, ne comprendraient pas ce que cela signifie. Pourriez-vous expliquer la facilité de crédit garanti de sorte que monsieur et madame Tout-le-monde, qui ne sont pas des experts de la finance, puissent comprendre?

Mme Edmée Métivier: Vous avez raison, la chose devient de moins en moins compliquée, en fait, à mesure qu'évolue notre travail. Nous-même, au tout début, nous nous demandions en quoi elle consistait. Maintenant nous comprenons.

Je vais revenir à vos commentaires, monsieur Allen, au sujet des trucs sur le bilan. En fait, j'aime bien cette description: des « trucs » sur un bilan.

Je vais prendre un exemple simple. Si Edmée Métivier s'était procurée une voiture il y a deux ans et avait décidé de recourir au crédit-bail — elle n'avait pas réellement acheté la voiture; elle l'avait louée, et le contrat aurait été financé par l'entreprise avec laquelle elle l'aurait conclu, Nissan, GM ou un autre. L'entreprise aurait fourni le financement. Pour financer ce financement, la société finirait par avoir un lot de contrats de crédit-bail. Elle regrouperait 100 Edmée Métivier de façon à ce qu'il y ait 100 contrats de crédit-bail du même montant, assortis de caractéristiques et d'un profil semblable. Elle les aurait vendus en bloc sur le marché, et Benoit Daignault, qui est un investisseur et a plus d'argent que moi, aurait acheté une partie de cet actif. Alors cet actif était en fait garanti par le contrat de crédit-bail que j'avais initialement conclu, et Benoit aurait financé l'investissement. Il aurait dit: « J'ai 5 000 \$, 10 000 \$ ou 25 000 \$, et je veux obtenir un rendement. » C'est ainsi que le marché aurait fonctionné.

Entre lui et moi, il y a eu toute une série de transactions. GM, par exemple, aurait financé cela par l'entremise du marché financier, ce qui lui aurait permis d'obtenir un financement à court terme pour pouvoir financer les contrats jusqu'au moment où elle en aurait conclu 100. Lorsqu'elle en aurait conclu 100, elle les aurait vendus en bloc au moyen d'un instrument sur le marché. Une certaine partie serait allée directement sur le marché. D'autres seraient passés par une institution financière. S'il s'agissait non pas de GM mais d'une petite société que nous connaissons moins, elle serait probablement passée par une institution financière. L'institution financière aurait attendu d'accumuler un certain nombre de contrats de crédit-bail, puis elle les aurait vendus en bloc sur le marché.

Une fois que je les ai vendus sur le marché, je peux continuer à accorder des contrats de crédit-bail. Je peux m'adresser à quelqu'un d'autre et conclure d'autres contrats de crédit-bail, car j'ai radié cette créance de mon bilan et obtenu des liquidités, ce qui me permet de reprendre le cycle. En septembre, le cycle s'est interrompu, car GM est allée sur le marché et, tout à coup, n'a pas été en mesure d'obtenir même le financement à court terme dont elle a besoin pour soutenir le crédit-bail d'Edmée. C'est là que ça commence. L'ensemble du papier commercial est bloqué. Le marché ne fonctionne pas très bien.

De plus, l'entreprise ne pouvait plus vendre tous les lots d'Edmée Métivier sur le marché, car Benoit a dit: « Vous savez quoi? Vous ne me plaisez plus. Je ne veux plus investir mon argent, car le risque est trop élevé, et, même si vous m'offrez un rendement de 20 p. 100, je ne le prendrai pas, car ce risque est trop gros. » Alors vous pouvez voir que ces trucs sont restés sur le bilan, ce qui signifie que l'entreprise n'est plus en mesure de soutenir le crédit-bail.

Alors, on a demandé à la BDC d'acheter ces titres adossés à des actifs qui reposent maintenant sur le bilan des institutions financières et d'autres joueurs. Le ministère des Finances a déclaré que cela concerne non seulement les institutions financières, mais quiconque, vraiment, est visé par leurs critères, et les critères du ministère des Finances supposent que, si vous n'êtes pas réglementé, vous allez devoir le devenir. Je crois que c'est la bonne chose à faire, car le problème aujourd'hui tient en partie au fait que ces sociétés non réglementées se sont comportées d'une façon différente de celle des sociétés réglementées.

• (1010)

Alors, essentiellement, monsieur Lake, le programme de 12 milliards de dollars est en place pour alléger les bilans et relancer le marché des véhicules, afin qu'Edmée puisse recourir au crédit-bail aujourd'hui si elle le veut. Il y a trois façons de se procurer une voiture: payer en argent comptant, recourir au crédit-bail ou emprunter l'argent et payer le montant total dès le début. Au cours des 15 dernières années, nos consommateurs se sont habitués au crédit-bail. Toutefois, si vous voulez y recourir aujourd'hui, vous ne pourrez pas vous procurer la voiture par ce moyen à moins d'avoir une cote crédit exemplaire. Vous serez contraint d'emprunter l'argent ou de payer comptant.

Est-ce que cela éclaircit un peu les choses?

M. Mike Lake: C'est ce que je voulais.

Le président: C'est une excellente explication. Je crois que c'est ce que j'ai entendu de mieux.

Allez-y, s'il vous plaît, monsieur Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci, monsieur le président.

Madame Métivier, lorsque M. Chevrette est venu nous rencontrer, il y a une quinzaine de jours, il réclamait des garanties de prêt que le

gouvernement ne peut lui accorder parce que cela peut contrevenir à l'entente sur le bois d'oeuvre.

La BDC accorde-t-elle des garanties de prêt à des entreprises dans le domaine du bois, du papier? Si oui, tenez-vous compte de l'entente sur le bois d'oeuvre ou des ententes internationales?

Mme Edmée Métivier: Par le passé, monsieur Bouchard, nous n'offrions pas de garanties de prêt. Il existe d'autres programmes de garanties de prêt, mais la BDC ne faisait pas de garanties de prêt. On commence à en offrir pour les prêts d'opération à partir de maintenant. Je vais retourner au bureau pour vérifier la réponse à cette excellente question, mais je ne crois pas que cela contrevienne à l'entente sur le bois d'oeuvre.

En réponse à votre question, cette entreprise serait admissible. On ne fait pas de différence selon les secteurs. Selon nous, l'important est l'entreprise, la qualité de sa gestion et du projet, s'il s'agit d'un projet. Dans le cas des prêts d'opération, la garantie sera donnée à une institution financière. Si une entreprise veut avoir une garantie sur son prêt d'opération, elle passe par son institution financière, et la BDC, à ce moment-là, interviendra.

Je pourrai laisser M. Daignault parler plus tard du programme de garantie d'EDC. Il existe d'autres programmes de garantie au Québec et à Industrie Canada.

En ce qui a trait au bois d'oeuvre, je vais vous donner un exemple d'une transaction qu'on vient de conclure, cette semaine. Il s'agit d'une entreprise qui fabrique des fenêtres en bois. On vient d'accorder un financement de l'ordre de 7,5 millions de dollars pour soutenir le revirement ou la transition d'une entreprise qui vient de connaître des difficultés. C'est un exemple, mais on en fait tous les jours. En fait, chaque situation doit être examinée, tout comme l'entrepreneur qui se trouve derrière son plan, ce qu'il entrevoit et la façon dont il met ses plans à exécution. C'est important pour nous.

Notre programme de garantie sert surtout aux prêts d'opération. Il sera disponible à partir de demain, le 1^{er} avril, mais d'autres programmes de garantie existent pour les prêts. Au Québec, le gouvernement du Québec en a mis plusieurs de l'avant, comme vous le savez sans doute. Industrie Canada a également des programmes de garantie.

• (1015)

M. Robert Bouchard: Vous avez dit qu'une entreprise qui était plus fragile avait un taux plus élevé.

Mme Edmée Métivier: Je ne dirais pas les choses exactement comme cela. En fait, c'est le risque.

M. Robert Bouchard: Si le risque est plus élevé, le taux est plus élevé, mais si le risque est moins élevé, le taux est plus bas.

De quelle façon établissez-vous cela? De quelle manière calculez-vous cela? C'est sans doute complexe, mais pourriez-vous nous expliquer cela simplement?

Par exemple, que faites-vous si une entreprise dépasse de quelques points de pourcentage sa rentabilité ou a un taux de rendement quelconque? J'aimerais avoir un éclaircissement sur cette question.

Mme Edmée Métivier: Avec plaisir. Je vais essayer de rendre cela le plus simple possible.

L'octroi de financement n'est pas une science, mais un art. Il y a une différence entre les deux. Cela ne se fait pas de façon mécanique. Quelque part, un être humain va prendre une décision, particulièrement à la BDC. Comme n'importe quelle autre institution financière, on utilise des outils électroniques comme du *scoring*, mais ce n'est pas l'instrument technologique qui prend la décision. La décision est prise par un être humain qui examine la situation financière de la personne, voit où la personne en est rendue et détermine si l'équipe de gestion en place est chevronnée ou manque d'expérience. Il faut évaluer les entrepreneurs qui se trouvent derrière tout cela.

On évalue donc la tarification selon de grands critères. Nous avons des outils qui nous permettent de donner des ordres de grandeur pour ce qui est de la tarification. Nos 600 employés sur le terrain ont besoin de paramètres. Nos outils nous permettent d'avoir une idée approximative de la tarification, mais ultimement, c'est l'être humain qui détermine la tarification définitive, en l'occurrence les gens qui prennent les décisions de risque.

En ce qui concerne les entreprises en difficulté, la BDC compte un groupe de prêts spéciaux. On va tout faire pour essayer de sauver une entreprise qui a recours à ce groupe de prêts spéciaux, y inclus la réduction du taux d'intérêt. Il faut demeurer prudent quand on dit que les plus vulnérables paient plus cher. A priori, on demande un prix en fonction du risque. Si une entreprise a besoin d'un coup de pouce, on va étudier sa situation et la soutenir autant que possible, en autant qu'on conserve l'espoir que l'entreprise est bien gérée et qu'elle va s'en sortir. En réalité, c'est plus une question de confiance que d'espoir. Il nous faut continuer à avoir confiance dans l'entrepreneur qu'on estime être la bonne personne pour gérer cette entreprise.

En temps normal, en matière de tarification, on évalue le risque en fonction de la gestion de l'entreprise, de sa situation financière, de son levier, de l'industrie dans laquelle elle se trouve, de son plan d'action stratégique, etc. Il existe six ou sept composantes qui influencent la tarification, par exemple la capacité d'un entrepreneur à réinvestir dans son entreprise. Il faut vérifier s'il a sorti tout l'argent ou s'il en a gardé un peu pour réinvestir avec nous. Un banquier va investir dans une entreprise en partenariat avec les actionnaires. On ne détient pas cette entreprise, mais on en est un partenaire. L'entrepreneur doit être capable de verser une petite mise de fonds dans son entreprise. Autrement, il n'a pas d'intérêt dans la survie de son entreprise.

Ce sont tous là des éléments qu'on considère. Il ne s'agit pas d'une science précise, mais d'un art. Il faut développer le talent d'un banquier de longue date. Même après 30 ans, on fait encore des erreurs.

• (1020)

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Je voudrais parler un peu du PCE.

Lorsque vous avez décrit ce programme, vous avez précisé qu'il visait à fournir pour au moins cinq milliards de dollars en prêts et en mesures de soutien du financement à des entreprises solvables dont l'accès au crédit serait par ailleurs limité. Je suis intéressé par le terme « solvable ». Serait-il raisonnable de dire que pratiquement toutes les entreprises au Canada présentent un plus grand risque aujourd'hui qu'il y a un an, compte tenu des circonstances? N'est-ce

pas exact? Pourriez-vous définir la « solvabilité » et expliquer comment la définition aurait pu changer au cours de la dernière année?

Mme Edmée Métivier: C'est une question très difficile. Comment définir la « solvabilité » quand l'activité bancaire tient beaucoup plus de l'art que de la science?

La solvabilité a plusieurs composantes. Avant le début de la récession, il y a un an, une entreprise aurait été rentable et elle aurait pu avoir un niveau d'endettement raisonnable. Elle pourrait cesser tout d'un coup d'être rentable, mais rester solvable. Cela repose sur le jugement du banquier, ce qui comprend le mien. Lorsque je j'évalue la solvabilité d'une entreprise, j'examine la capacité qu'a cette entreprise de survivre à deux années de récession. Même si elle perd de l'argent, la rentabilité n'est qu'un critère parmi d'autres. Il faut aussi examiner le niveau d'endettement de l'entreprise.

Donc, si l'entreprise perdait de l'argent avant la récession, vous comprendrez qu'elle sera difficilement solvable. Si elle ne réussissait pas à obtenir un rendement positif dans un environnement optimal, comment peut-on croire qu'elle sera rentable au cours des deux prochaines années et après?

Alors, la solvabilité relève d'une combinaison de facteurs. Le niveau d'endettement désigne la quantité de dettes figurant sur le bilan. S'il est complètement chargé, si la totalité des actifs... C'est comme votre hypothèque. Si la totalité de la valeur de votre maison est comprise dans l'hypothèque, vous n'avez absolument aucune possibilité de mettre votre maison en garantie pour obtenir un prêt si vous perdez votre emploi. Votre niveau d'endettement est trop élevé. Toutefois, si votre hypothèque comprend 50 p. 100 de la valeur de votre maison et que vous perdez votre emploi, vous pouvez probablement aller à la banque et demander de majorer votre hypothèque à 60 p. 100 ou à 70 p. 100 de la valeur de votre maison. Vous pouvez ainsi obtenir un petit fonds de roulement.

C'est le même principe pour le bilan d'une entreprise. Si le niveau d'endettement d'une entreprise est trop élevé pour que vous puissiez lui accorder le fonds de roulement dont elle a besoin et qu'en plus elle n'était pas rentable avant la récession, ses chances de survie sont limitées. Sa solvabilité pourrait être remise en question.

M. Mike Lake: L'une des choses que nous avons apprises des représentants d'Industrie Canada la dernière fois que nous les avons rencontrés, c'était la différence entre les entreprises qui faisaient face à des difficultés cycliques et celles qui faisaient face à des difficultés structurelles. Je crois que c'est de cela que vous parlez.

Mme Edmée Métivier: Oui, c'est exact. Dans l'exemple que j'ai donné d'une entreprise qui était rentable avant la récession et qui perdra de l'argent au cours des deux prochaines années, il ne s'agit que d'un problème ponctuel. L'entreprise n'a pas de problème structurel. L'entreprise est bien gérée, elle a prouvé qu'elle est capable de prospérer, et elle traverse une période difficile. À mes yeux, cette entreprise est solvable.

M. Mike Lake: Au prochain paragraphe, vous parlez des cinq initiatives du PCE. Vous parlez tout d'abord de la participation de grandes sociétés qui sont vos clients à des syndicats financiers pour remplacer des prêteurs qui se retirent. Pouvez-vous expliquer la nature de ces syndicats? On dirait presque que c'est semblable à ce dont vous parlez au sujet de la facilité de crédit garanti.

Mme Edmée Métivier: Non, c'est différent, en fait.

Prenons une entreprise, une grande entreprise dans ce cas, car il s'agirait d'entreprises canadiennes. Habituellement, il s'agirait d'une entreprise qui possède une marge de crédit d'exploitation ou une marge de crédit à terme d'une valeur d'environ 100 millions de dollars et plus. L'institution financière à la tête du syndicat prendra habituellement les dispositions nécessaires à l'octroi du financement de 100 millions de dollars, mais elle décide, pour un certain nombre de raisons, qu'elle veut partager le risque avec quelqu'un d'autre. C'est ce qu'on appelle un syndicat. Elle s'adresse à EDC, à la Banque Royale ou à toute autre institution financière et lui demande si elle serait prête à financer 20 des 100 millions de dollars. Cinq banques peuvent s'associer et s'engager à financer une tranche de 20 millions chacune, comme dans ce cas particulier, et chaque banque sera un bailleur de fonds pour cette entreprise.

Dans le cadre de la FCCG, nous ne verrons jamais le consommateur final, alors nous ne verrons jamais Edmée Métivier, qui a eu recours au crédit-bail. C'est un regroupement d'actifs. Dans le cadre d'un syndicat, je participe au financement en temps réel d'une entreprise. Je connais l'entreprise, et je peux évaluer son risque.

• (1025)

M. Mike Lake: D'accord, alors la différence, c'est...

Le président: Je suis désolé, monsieur Lake, votre temps est écoulé.

Allez-y, monsieur Allen.

M. Malcolm Allen: Merci, monsieur le président.

Nous avons peut-être conçu un nouveau terme financier: « truc ». Les détenteurs de maîtrise en administration des affaires devront peut-être l'apprendre.

J'ai une demande à adresser au président. M. Garneau a demandé à Mme Métivier de nous fournir le rapport. Si elle pouvait le transmettre au président, il pourrait ensuite le distribuer à tout le monde. Je crois que nous sommes tous intéressés par le rapport. Nous vous en serions vivement reconnaissants.

Merci beaucoup.

Mme Edmée Métivier: Je serais heureuse de le faire.

M. Malcolm Allen: Je veux revenir au groupe non réglementé dont vous avez parlé plus tôt, qui était un joueur sur le marché lorsque tout allait pour le mieux et qui s'est maintenant retiré du marché. Vous avez parlé du fait que les grandes banques, la BDC et les coopératives d'épargne et de crédit mènent leurs activités sur un marché réglementé par la Loi sur les banques et la législation régissant les coopératives d'épargne et de crédit, entre autres. Et les groupes non réglementés ont déserté le marché à un moment où on avait vraiment besoin de liquidités.

Il ne fait aucun doute que, lorsque les choses iront mieux, ce groupe cherchera à revenir. Selon vous, serait-il opportun de prendre des règlements relatifs aux genres de choses que l'on fait dans un marché réglementé en prévision du moment où ces groupes décideront de revenir sur le marché? Je parle de choses comme accorder du crédit et consentir plus de crédit et ces genres de choses qui aident les entreprises et, donc, le marché, ce qui fait en sorte que le système financier fonctionne. Devrait-on permettre à ces groupes de revenir sur le marché, ou devrions-nous leur dire qu'il y a maintenant des règles qu'ils devront respecter s'ils veulent revenir?

Mme Edmée Métivier: Je crois que c'est une très bonne question. Je peux seulement donner mon opinion personnelle, car je crois que cela relève du service des finances de la BDC. Je crois qu'il faudra

établir une forme de réglementation si nous voulons éviter une telle catastrophe à l'avenir.

Vous avez absolument raison, ces gens reviendront sur le marché. Habituellement, ces joueurs reviennent sur le marché lorsqu'ils estiment pouvoir faire un profit et, habituellement, ils tentent de se retirer avant que la tempête ne s'abatte. Je ne suis pas certaine qu'ils ont réussi à se retirer avant le début de la tempête, cette fois-ci. C'était intéressant à voir.

Vous avez tout à fait raison. Que ce soit les mêmes joueurs ou de nouveaux joueurs, ils reviendront. Notre gouvernement est sage, et, à mon avis, il est fort possible qu'il songe sérieusement à une telle mesure. Ils ne devront peut-être pas être visés par le même genre de lois que les principales institutions financières au Canada, mais ils doivent certainement être régis par une sorte de loi. Je n'ai pas assez de connaissances pour suggérer quelque chose.

M. Malcolm Allen: Merci de votre réponse. Je ne m'attendais pas nécessairement à ce que vous expliquiez dans le détail le genre de règles dont nous avons besoin. C'était l'idée que, s'ils veulent revenir et mener des activités sur le marché, il faut qu'ils comprennent qu'il y aura certaines règles à respecter.

Ce n'est pas la première fois que nous les voyons aller et venir.

Mme Edmée Métivier: Non.

M. Malcolm Allen: Il y a une certaine partie du marché qui va et vient. Comme vous l'avez si bien dit, il y a un profit à faire, et ils ont décidé de le faire. Et vous avez raison, je crois qu'il y ont laissé quelques plumes cette fois-ci. Ils n'ont pas réussi à s'en sortir indemnes avec le pactole. En fait, ils ont perdu des plumes.

Je ne veux pas laisser entendre que quelqu'un se réjouit de la situation, bien sûr. Ce que nous tentons de faire, c'est veiller à ce que le marché retrouve sa liquidité et à ce que nous puissions vraiment aider les entreprises à reprendre leurs activités et, du coup, aider les consommateurs.

Vous avez parlé du financement garanti et vous avez expliqué comment on regroupait des actifs. Vous avez soulevé l'exemple du crédit-bail. L'autre partie de cet exemple, pour M. Lake, c'est que la valeur de l'actif constituant la garantie de ce contrat particulier, soit la voiture, a en fait commencé à diminuer, ce qui a déclenché la dégringolade d'une foule d'autres choses en même temps. General Motors et quelques autres ont arrêté d'offrir des véhicules en crédit-bail, car le rachat de la voiture à la fin correspondait à une perte d'environ 30 p. 100 comparativement à la valeur inscrite dans le contrat en premier lieu. Un rachat de 13 000 \$ valait environ 9 000 \$ dans le secteur de l'automobile au moment du rachat. C'est environ le prix pour lequel ils pouvaient le revendre. Alors la dépréciation a eu une grande incidence.

C'est un bon exemple, car il était éminemment facile à suivre, et ce genre de choses ne l'est pas toujours. Et, à mon sens, plus nous rendons le système facile et transparent, pour que nous puissions effectivement voir où va l'argent, mieux se sera pour tout le monde. Le risque est inférieur, car, dans la mesure où on peut suivre l'argent, le risque n'est pas gonflé au fur et à mesure. Chaque fois qu'une somme se déplace, il me semble — et dites-moi si j'ai tort — que quelqu'un doit prendre une partie du dollar pour que son entreprise reste en vie. Autrement, ce sont tout simplement des organismes de bienfaisance, et je ne crois pas qu'ils font cela pour le bien d'autrui. Alors si c'est le cas, il me semble qu'il serait avantageux pour les entreprises qu'il y ait le moins d'étapes possible dans le processus.

Je ne nie pas le fait que le système financier est un instrument complexe. Il a une portée internationale, ce qui complique la situation.

Pouvez-vous imaginer une façon de réduire le nombre de fois que ces instruments changent de mains?

• (1030)

Mme Edmée Métivier: Je crois, oui...

Le président: Permettez-moi de vous interrompre. Monsieur Allen, c'était un commentaire merveilleux, mais le temps qui vous était alloué est en fait écoulé.

J'aimerais seulement dire aux membres que nous avons atteint l'heure à laquelle il est impératif que nous nous penchions sur les travaux du comité, mais j'ai l'impression que nous pourrions continuer écouter ce témoin encore longtemps. Nous n'en avons pas entendu autant concernant le revers de la médaille, mais je sais que vous avez aussi une contribution à faire, et je crois que nous n'avons touché que la surface.

Toutefois, chers députés, nous devons vraiment décider ce que nous allons faire à la prochaine étape. Nous aurons bientôt un congé

de deux semaines, et notre greffière a besoin de ce délai pour inviter les prochains témoins. Il est 10 h 30, et, à moins que quelqu'un ait une question brûlante à soulever, je dois vraiment insister, en ma qualité de président, pour que nous procédions aux travaux prévus. Est-ce que quelqu'un a toujours une question brûlante sur le bord des lèvres à l'heure actuelle?

Alors, c'est avec respect que je vous remercie tous les deux d'être venus et d'avoir livré un excellent témoignage. Je ne comprenais pas tout à fait certaines choses — et je suis dans le secteur de l'automobile —, et vous avez vraiment bien expliqué une chose que je ne comprenais probablement pas si bien. Je crois que vous avez fait lumière sur beaucoup d'aspects que nous étudions. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir nous faire profiter de votre expertise, et je sais que les membres du comité sont choqués par votre présence ce matin.

Nous allons faire une courte pause, puis nous reprendrons nos travaux à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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.