



Chambre des communes  
CANADA

# Comité permanent de la citoyenneté et de l'immigration

---

CIMM • NUMÉRO 010 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 22 avril 2010**

—  
**Président**

**M. David Tilson**



## Comité permanent de la citoyenneté et de l'immigration

Le jeudi 22 avril 2010

•(1540)

[Traduction]

**Le président (M. David Tilson (Dufferin—Caledon, PCC)):**  
Bonjour, mesdames et messieurs.

Le Comité permanent de la Citoyenneté et de l'Immigration se réunit aujourd'hui, le jeudi 22 avril 2010, pour sa dixième séance. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le comité reprend son étude des délais de traitement des demandes d'immigration.

Il y aura trois témoins cet après-midi. Merci d'être venus messieurs. Vous aurez chacun 10 minutes pour vous adresser au comité à ce sujet. Ensuite, il y aura les questions du comité — c'est généralement ainsi que ça se déroule — et chaque caucus aura sept minutes pour la première série de questions.

Je demanderais à M. Pierre-Emmanuel Paradis, économiste principal du Groupe d'analyse, de prendre la parole en premier.

**M. Pierre Emmanuel Paradis (économiste principal, Groupe d'analyse):** Merci de m'avoir invité.

Je m'appelle Pierre-Emmanuel Paradis. Je fais partie du Groupe d'analyse, qui est un cabinet de consultations dont les bureaux se trouvent au Canada et aux États-Unis. Je suis le co-auteur de cette étude que vous avez devant vous portant sur l'impact économique du Programme d'immigration des investisseurs. J'ai rédigé cette étude avec le professeur Roger Ware de la Queen's University ainsi qu'avec Pierre Fortin, professeur d'économie émérite de l'UQAM à Montréal.

Les immigrants investisseurs représentent plus ou moins 3 p. 100 des immigrants qui viennent au Canada chaque année. Depuis environ les 25 dernières années, à peu près 130 000 d'entre eux sont venus s'installer au Canada. Leur importante contribution initiale a un sérieux impact économique au pays. L'étude est divisée en quatre grandes parties. Nous décrivons d'abord le fonctionnement du Programme et les courants d'immigration. Nous regardons également regardé le processus de sélection ainsi que la façon dont les fonds investis par les immigrants sont utilisés. Pour cette partie, nous nous sommes basés essentiellement sur les données du CIC pour présenter les statistiques essentielles.

Deuxièmement, nous avons fait quelque chose qui n'avait encore jamais été fait c'est-à-dire, créer un profil des activités personnelles et économiques des immigrants investisseurs au Canada. Ce profil démontre essentiellement qu'ils établissent leur famille ici: ils achètent des maisons et leurs enfants étudient au pays. Une grande part des immigrants s'impliquent également dans leur communauté.

La troisième partie, qui est en fait la principale, évalue l'impact économique des familles d'immigrants investisseurs qui arrivent au pays. Une famille d'immigrants investisseurs contribue à l'économie canadienne essentiellement de trois façons. Premièrement, lorsqu'elle arrive au pays, son impact réel et sa contribution initiale sont évalués à environ 45 000 \$. Ensuite, les provinces utilisent ces fonds pour

différents projets. Les données ne sont pas tout à fait claires, cependant, nous calculons qu'environ 30 000 \$ additionnels résultent de l'utilisation de ces fonds.

Plus important encore, lorsque ces familles d'immigrants investisseurs arrivent au Canada, elles achètent des maisons, des actifs commerciaux, des investissements ainsi que des biens durables. Dans le sondage que nous avons fait auprès de 107 familles, la moyenne des actifs de chaque famille s'élevait à environ 721 000 \$. Si nous calculons qu'environ 2 500 familles s'installent au Canada chaque année et que chacune a ce même impact économique, c'est alors un montant additionnel de 1,9 milliard à 2 milliards de dollars qui s'ajoute chaque année.

Quatrièmement, nous nous sommes penchés sur l'offre et la demande potentielles d'investisseurs immigrants pour les prochaines années. Ces familles, tant économiquement que démographiquement, contribueront de manière significative au Canada. En ce qui concerne les programmes et les politiques internationales, M. Major vous en parlera plus longuement.

Notre brève analyse conclue que le programme canadien est assez compétitif. Son avantage principal est que la contribution initiale demandée est moins élevée que la plupart des autres pays. L'accueil principal sont les délais, qui sont parmi les plus long de tous les programmes que nous avons étudié, et ce, de beaucoup.

En conclusion, pour ce qui est de l'offre, il existe un bassin de familles nanties qui sont intéressées à immigrer au Canada et dans lequel le pays puise. Et ce n'est que la pointe de l'iceberg. Ce bassin de familles est vaste et le Canada pourrait grandement bénéficier de cet apport d'investisseurs.

Je vais vous énumérer les recommandations que nous proposons dans notre analyse qui se trouvent à la page 5 du rapport anglais. Il y en a quatre:

Premièrement, le programme devrait être non seulement maintenu, mais élargi, compte tenu des avantages économiques que je viens d'énumérer.

Deuxièmement, le grand public devrait en savoir plus sur les retombées non seulement de l'immigration d'investisseurs, mais également de l'impact qu'ont les autres types d'immigrants de la catégorie économique. Ceci pourrait permettre au grand public de mesurer les effets des retombées en termes d'activités commerciales, d'emplois créés ainsi que d'investissements.

Troisièmement, les autorités canadiennes pourraient s'appuyer sur notre analyse comme point de départ pour optimiser les critères du Programme et ses conditions par rapport aux autres initiatives internationales comparables et améliorer ses points faibles, notamment, réduire le temps de traitement des demandes.

Et quatrième point, des recherches supplémentaires seraient nécessaires pour évaluer l'impact économique à long terme de la deuxième génération d'immigrants investisseurs.

J'ai fait mon exposé en anglais, mais je suis tout à fait prêt à répondre aux questions en français s'il y en a.

Merci.

• (1545)

**Le président:** Je peux vous garantir que M. St-Cyr vous posera quelques questions en français.

[Français]

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Ce sera un plaisir.

[Traduction]

**Le président:** Je tiens à vous remercier, monsieur Paradis, pour votre excellent exposé. Je suis particulièrement impressionné par ce très beau livre que vous nous avez distribué et que vous n'avez même pas consulté. Merci beaucoup.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Je dois vous rappeler que c'est le livre de M. Audet.

**Le président:** Oh, c'est donc un vrai livre.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Celui-ci, oui.

**Le président:** C'était donc le livre de M. Audet, c'est pourquoi vous ne l'avez pas consulté.

M. Audet est notre prochain témoin, il travaille pour le Programme immigrant investisseur de Fiducie Desjardins.

Bienvenue monsieur. Vous avez 10 minutes.

[Français]

**M. Marc Audet (vice-président, Programme Immigrants Investisseurs, Fiducie Desjardins inc.):** Merci.

Je suis Marc Audet, vice-président à Fiducie Desjardins, au Programme Immigrants Investisseurs. Je suis engagé dans ce programme depuis plus de 15 ans.

Mon exposé portera sur les délais de traitement pour la catégorie des immigrants investisseurs, tant pour le programme du Québec que pour celui du fédéral. Il se divisera en trois parties: les délais actuels, les délais anticipés et nos recommandations.

J'ai préparé un cahier pour les participants. Il y a une version anglaise et une version française. Je vous invite à consulter les diverses sections au cours de ma présentation.

Avant qu'on examine les délais, j'aimerais préciser que j'ai joint à la section 1A la liste des pays de résidence permanente par rapport au bureau des visas canadien correspondant, notamment pour le dépôt de la demande. De cette façon, vous pourrez mieux vous situer.

Avant que vous preniez connaissance des sections 1B et 1C, j'aimerais porter à votre attention le fait que le nombre de mois affichés représente le nombre de mois entre la date de réception du dossier par CIC et la date où la décision est rendue, c'est-à-dire la date où le visa est émis. Ainsi, le délai de traitement n'indique pas le temps que cela prendrait pour finaliser les milliers de dossiers en attente.

On remarque que 80 p. 100 des cas finalisés au cours de 2009, partout dans le monde, avaient été soumis 35 mois plus tôt, soit en 2006 et 2007. L'état de la situation pour les bureaux des visas canadiens les plus achalandés, en termes de dossiers d'investisseurs à traiter, est le suivant: Beijing: 33 mois; Damas: 35 mois; Hong Kong: 40 mois; Islamabad: 46 mois; Londres: 25 mois; New Delhi:

23 mois; Séoul: 29 mois; Singapour: 37 mois; Taipei: 24 mois, et ce, pour 80 p. 100 des cas. Il reste donc 20 p. 100. On verra un peu plus loin le nombre de candidats que cela implique.

La section 1C représente les délais pour les immigrants investisseurs dans le cadre du programme du Québec. Ici, il faut noter que pour les dossiers du Québec, un certificat de sélection a été émis, et que l'investissement de 400 000 \$ a été effectué. Le travail du fédéral est donc le contrôle de sécurité et le contrôle médical, qui sont préalables à l'émission de visas de résident permanent. On remarque que pour l'année 2009, la moyenne pour tous les postes dans le monde est de 17 mois, et ce, pour 80 p. 100 des dossiers. Voici, pour les dossiers du Québec, les délais encourus dans le cas des postes les plus achalandés: Abu Dhabi: 1 mois; Ankara: 6 mois; Beijing: 13 mois; Le Caire: 28 mois; Damas: 27 mois; Hong Kong: 16 mois; Islamabad: 29 mois.

Les sections 1D, 1E et 1F font état du volume que CIC a traité pendant une période de 12 mois, soit du 1<sup>er</sup> octobre 2008 au 30 septembre 2009. Le document de la section 1D dresse un portrait d'ensemble des investisseurs, pour le Québec et le fédéral. Le document de la section 1E se limite aux dossiers du fédéral, et celui de la section 1F aux dossiers du Québec. On en conclut que le nombre de dossiers d'investisseurs traités par CIC, acceptés ou refusés, est de 2 968. Ce montant se décortique comme suit: 1 126 dossiers acceptés et 486 refusés par le fédéral, pour un total de 1 612; 1 327 dossiers acceptés et 29 refusés par le Québec, pour un total de 1 356. Les deux totaux combinés donnent 2 968 dossiers. Ce nombre est relativement peu élevé, compte tenu de l'ensemble des autres catégories. On peut conclure que le traitement des 1 612 dossiers du programme fédéral a pris 35 mois tandis que celui des 1 356 dossiers du Québec a nécessité 17 mois. Les chiffres des dernières années nous indiquent sensiblement les mêmes niveaux, soit plus ou moins 3 000 dossiers finalisés annuellement, au Québec et au fédéral, ainsi que des délais moyens de plus de 30 mois pour le fédéral et de plus de 15 mois pour le Québec.

Quelle est la tendance actuelle, compte tenu de l'inventaire, du nombre de demandes en cours par rapport au rythme de traitement? Nous estimons que si rien n'est fait en vue de l'exercice de 2011, le programme pour les immigrants investisseurs sera mis en péril. En effet, les délais seront inacceptables pour cette clientèle, qui a d'autres options. Je crois que ce sujet sera couvert par un autre participant.

Je vous invite à prendre connaissance du tableau qui figure dans la section 2A. Ce dernier est fondé sur les dernières statistiques officielles de CIC. Il résume l'état de la situation, notamment pour le programme fédéral. Le délai, qui était de 35 mois pour 2009, serait plus ou moins de 60 mois pour 2010 et 2011. D'autre part, le volume du Québec est également en croissance, ce qui amène CIC à faire face à un double impact.

Le tableau de la section 2B offre une perspective globale des dernières années. Il est clair que les objectifs doivent être augmentés si on veut conserver l'attrait de ce programme pour l'élite internationale.

• (1550)

Passons à la section 3. Nous concevons qu'il y a des centaines de milliers d'immigrants en attente et que chacun a ses raisons pour obtenir le statut de résident permanent canadien. Toutefois, compte tenu des conclusions de l'étude du Groupe d'Analyse, du faible nombre de dossiers relatifs aux investisseurs traités annuellement, des avantages propres aux investisseurs et de la concurrence internationale, nous recommandons à CIC qu'il considère une augmentation substantielle du volume à traiter annuellement.

En considérant les chiffres du tableau de la section 3A démontrant les variations de l'inventaire pour la période allant jusqu'à 2013, nous recommandons, pour le programme fédéral, d'essayer d'avoir un rythme de 6 000 décisions lors des trois prochaines années, ce qui permettrait d'obtenir des délais raisonnables, soit de plus ou moins 24 mois.

Pour le programme du Québec, compte tenu de la qualité du travail de sélection fait par le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec, un objectif maximal de plus ou moins 12 mois devrait être visé, ce qui porterait le nombre de dossiers traités à une moyenne de plus ou moins 2 000 dossiers annuellement, en fonction de l'inventaire actuel et des objectifs de 2010 et 2011 du ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec.

Ça me fera plaisir de répondre à vos questions.

Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Le dernier exposé nous vient de M. Eric Major, qui est le directeur général des Services internationaux aux immigrants investisseurs chez HSBC Capital (Canada) Inc. Est-ce exact?

**M. Eric Major (directeur général, Services internationaux aux immigrants investisseurs, HSBC Capital (Canada) Inc.):** C'est exact.

**Le président:** Bonjour, monsieur. Vous avez 10 minutes. Merci, monsieur.

**M. Eric Major:** Bonjour, monsieur le président. Merci encore une fois de m'avoir invité et merci également à tous les membres du comité.

Je m'appelle Eric Major. Je suis le directeur général, comme le président l'a mentionné, de ce programme ou de cette division précise au sein de la banque qui s'appelle les services internationaux aux immigrants investisseurs. Permettez-moi de vous donner un bref aperçu de HSBC, pour ceux qui ne sont pas tout à fait familiarisés avec notre organisation.

Notre siège est à Londres. Je crois que nous sommes maintenant l'une des plus grandes — sinon la plus grande — organisation de services financiers au monde avec plus de 8 000 bureaux répartis dans 88 pays. Le groupe HSBC tient son nom de ses membres fondateurs, la Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, qui a été établie en 1865 afin de financer les échanges commerciaux croissants à l'époque entre l'Europe et la Chine.

Nous sommes installés dans ce superbe pays depuis 20 ou 25 ans, je crois, en fait depuis la fin des années 1980. Nous possédons maintenant 140 divisions à travers le pays ce qui fait de nous, je crois, la plus grosse banque étrangère au pays.

Pour ce qui est de la division que je dirige, ce que mon équipe et moi-même faisons principalement est d'aider nos clients du monde entier à migrer vers ce grand pays à l'aide de ce programme appelé le

Programme d'immigration des investisseurs. Ce programme comporte une section bancaire et une section investissement. Le gouvernement du Canada a incité les institutions financières à y participer.

Une de nos caractéristiques intéressantes est que nous aidons les familles à migrer vers d'autres pays. D'autres pays dans le monde possèdent le même type de programmes avec différents critères d'admission. En fait, HSBC aide à la migration. La plus grande vague de migration est de loin celle qui se dirige vers le Canada, mais depuis les cinq dernières années, la deuxième vague en importance se dirige vers le Royaume-Uni. Hong Kong possède également, il est intéressant de savoir, un programme comme celui-ci, tout comme Singapour. En fait, il y a un certain nombre de pays qui possèdent un tel programme, cependant HSBC collabore principalement avec quatre d'entre eux.

On m'a demandé d'aborder le sujet des calendriers de procédure, plus particulièrement en référence avec le programme fédéral dans lequel nous sommes très impliqués, c'est ce que je vais faire même si mon collègue Marc a déjà fait allusion à certaines des questions qui touchent ce sujet. De plus, je vais vous donner un aperçu du marché international, ce que les autres pays font et comment ce marché évolue.

Une chose à retenir est que ces programmes ont tous des caractéristiques précises, des avantages et des désavantages, c'est pourquoi il est quelque peu hasardeux de comparer un pays à un autre. Je crois que vous avez devant vous un tableau, un tableau comparatif international, en français et en anglais, que j'ai tenté de résumer clairement sur une page afin que vous puissiez comparer un peu les...

• (1555)

**Le président:** Un instant, s'il vous plaît. Je ne sais pas si nous avons un tableau en main.

**M. Eric Major:** Je pense qu'il a été laissé derrière, mais nous le distribuerons.

**Le président:** Désolé, monsieur.

**M. Eric Major:** Ça va.

**Le président:** Désolé de vous interrompre, mais il est important que nous ayons le tableau en main avant que vous repreniez.

**M. Eric Major:** Oui, c'est un document utile.

Pendant qu'on le distribue, je pourrais peut-être en faire un résumé?

**Le président:** Non.

**M. Eric Major:** D'accord.

**Le président:** Très bien, monsieur Major, je pense que nous avons tous le document. Vous pouvez donc continuer. Je vous remercie beaucoup.

**M. Eric Major:** Merci.

Ce tableau vise à présenter certains des principaux concurrents du Canada et de son Programme d'immigration des investisseurs. Il se veut un condensé des principales caractéristiques de leurs programmes considérés, du temps de traitement moyen, de ce qui est accordé au moment où on présente une demande et en cas d'extension, de ce qu'il advient à l'échéance de la période de l'investissement et du montant de l'investissement, avec les équivalences requises pour convertir les montants en dollars canadiens en intégrant le facteur des taux de change moyens.

Je vais aller à l'essentiel. Fondamentalement, le tableau indique que, étant donné que la plupart des pays offrent un retour... Ils disent qu'on peut être admis chez eux moyennant un investissement, mais en échange, ils vous autoriseront à toucher un retour sur cet investissement. Comme vous le savez, le Canada a fixé son seuil à 400 000 \$ pour cinq ans — sans intérêts. Telle est la nature du programme. Le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Australie et Hong Kong offrent tous du rendement.

La barre jaune au bas du tableau indique que, une fois pris en compte le facteur rendement sur le capital investi, les États-Unis se situent grosso modo à l'équivalent de 428 000 \$ canadiens, tandis que l'Australie se situe à 555 000 \$ canadiens et Hong Kong, à 650 000 \$. Je parlerai du Canada dans un instant. Le Royaume-Uni est sur une autre planète, à 1,5 million de dollars, ce qui explique peut-être pourquoi il attire moins d'une centaine d'immigrants par année.

Le seuil fixé par le programme canadien actuellement, soit 400 000 \$, explique sans doute pourquoi nous sommes tous très occupés. C'est un excellent programme qui date de 11 ans puisqu'il a été mis en place en 1999.

Je dirai en conclusion que le moment est venu de le repositionner. Certains ordres de grandeur quant à ce qui constituerait un seuil approprié pour le Canada font l'objet de discussion, mais à voir les chiffres du tableau comparatif, je dirais qu'il se situerait entre 600 000 \$ et 800 000 \$.

À certains égards, nous avons été victimes de notre propre succès. Notre programme pour les investisseurs a servi un peu de modèle pour le monde. Les gens du milieu savent que le Canada est le pays de référence, ce qui est le bon côté des choses. Nous avons très bien géré ce programme au cours des 12 dernières années; le gouvernement a fait du très beau travail à cet égard. Mais actuellement, il y a surchauffe. La banque de dossiers à traiter s'est gonflée au point de nous poser un problème. Nous sommes forcés de dire aux clients qu'il faut compter trois, quatre ou cinq ans, pour que leur dossier soit traité, alors ils demandent à examiner d'autres pays possibles. Dire à un entrepreneur qu'on lui redonnera des nouvelles dans quatre ans, par exemple, c'est beaucoup trop long.

La comparaison internationale est importante et elle a toujours été mise à jour. Les pays en lice sont constamment en train de modifier leurs programmes; il faut donc s'attendre à ce que la concurrence persiste.

L'un des points qui ont également été soulevés, j'espère, sinon il en est également question dans l'exposé de M. Audet, est celui du nombre global des dossiers en attente dans le programme fédéral. Sans entrer dans les détails techniques, il y a grosso modo 14 000 demandes en attente dans les ambassades dans le monde entier, et un simple calcul arithmétique révèle que si on examine 3 000 dossiers par année, on tend vers la cote des cinq ans. Encore une fois, nous sommes victimes de notre propre succès. Il est temps de repositionner le programme, de ralentir l'admission de demandes, de hausser la barre et de réaliser un gain économique supplémentaire au niveau de l'investissement.

Remarquez, je pense que M. Paradis a très bien démontré dans son rapport que ces immigrants, quand ils s'établissent ici, sont de gros consommateurs. Je vis à Vancouver et je peux vous dire que plus de 50 p. 100 de nos immigrants investisseurs s'installent dans cette province pour y demeurer. Bien que le Québec soit lui aussi un participant majeur au programme du point de vue de l'investissement, les vrais gagnants sont les régions qui les attirent. La plupart du temps, c'est la Colombie-Britannique. À mon point de vue, donc,

ce que ce programme offre de mieux, ce sont les avantages accessoires qu'il procure aux plans de la consommation, des investissements accessoires, des initiatives d'affaires, de la fréquentation des écoles par leurs enfants, et, il va s'en dire, leur richesse.

Nous avons un certain nombre de recommandations à formuler, mais je vais plutôt les présenter dans mes réponses aux questions qui seront posées. Je suis sûr qu'il y en aura qui porteront là-dessus.

Merci.

• (1600)

**Le président:** Merci, monsieur.

Vous avez tous présenté d'excellents exposés, et nous sommes heureux de vous compter parmi nous.

J'invite M. Karygiannis à poser les premières questions.

**L'hon. Jim Karygiannis (Scarborough—Agincourt, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins pour leur présence aujourd'hui. Vous avez réussi à résumer les avantages qu'offre chaque pays, à présenter les réussites, etc., et c'est très intéressant.

On parle ici d'environ 3 000 immigrants par année, et le nombre de demandes à traiter monte en flèche. Il y a des gens qui disent d'ouvrir plus grand les portes et d'accueillir davantage d'immigrants, et d'autres qui disent que nous ne pouvons accueillir que 250 000 personnes, toutes catégories confondues. Il y a des groupes qui se démèneraient pour que certains groupes puissent venir au Canada, qu'il s'agisse de parents, de conjoints, de cols bleus, de travailleurs qualifiés ou d'investisseurs, quoique les investisseurs viennent ici et déboursent 700 000 \$...

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** En fait, c'est 721 000 \$.

**L'hon. Jim Karygiannis:** Voilà, 721 000 \$, et ils devraient être les bienvenus.

Comment est-ce qu'on s'y prend pour maintenir le nombre d'immigrants acceptés — 250 000 par année? Est-ce que nous devrions augmenter ce nombre et accueillir plutôt 400 000, 450 000 ou 500 000 personnes? Comment le milieu des affaires, le milieu bancaire et votre groupe perçoivent-ils la possibilité que nous augmentions le nombre d'immigrants? Qu'est-ce qu'on en pense? Est-ce acceptable à vos yeux? Ou alors êtes-vous ici pour nous dire de laisser venir les investisseurs parce qu'ils déboursent 721 000 \$, et de ne pas nous occuper du reste? Quand on pense aux gens qui veulent que leurs parents viennent au Canada pour qu'ils puissent garder leurs enfants pendant qu'ils sont au travail, si nous comptons accueillir plus de gens, comment les situer par rapport aux investisseurs, au secteur de l'investissement et au milieu des affaires?

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Si nous accueillons plus de gens, nous pourrions augmenter la proportion de 3 p. 100 à 5 p. 100 environ de l'ensemble des immigrants au Canada, ce qui constituerait une augmentation notable des immigrants investisseurs. Mais ça représenterait 1 500 familles. Nous aurions 1 500 familles réparties parmi les 10 provinces. Il est vrai qu'elles iraient surtout en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec, soit les trois principales provinces d'accueil. Nous ne parlons pas d'à peu près 150 000 personnes, mais d'environ 1 500 familles. Il s'agit de personnes riches qui achètent des maisons dans les quartiers chics et qui envoient leurs enfants dans les écoles privées. La seule contrepartie est l'intégration, et l'intégration de 1 500 familles pourrait être améliorée maintenant avec les niveaux actuels. Mais je ne crois pas que le coût marginal de tout cela serait considérable. Ce serait beaucoup plus avantageux pour nous d'accueillir plus de gens que moins.

•(1605)

**L'hon. Jim Karygiannis:** Monsieur Paradis, ma question a peut-être été mal comprise. Vous parlez de passer de 3 à 5 p. 100. Je demande plutôt si nous devons accueillir plus de gens au Canada. Peut-être que c'est là où vous vouliez en venir, mais si vous passez de 3 à 5 p. 100, on parle d'à peu près un demi-million de personnes qui viennent s'établir au Canada par année.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** D'accord, vous parlez de toutes les catégories. Je parlais seulement des investisseurs.

**L'hon. Jim Karygiannis:** Je ne parlais pas seulement des investisseurs, mais de toutes les catégories. Si nous accueillons davantage d'immigrants, le retard qui s'est accumulé dans la catégorie des investisseurs serait réglé, et on aurait aussi des gens des autres catégories. Si on ne s'en tient pas à 250 000 personnes, ou au 3 p. 100 que nous n'avons jamais atteint, et qu'on passe à 5 p. 100, qu'est-ce que le milieu des affaires en penserait? Au lieu qu'il y ait de 220 000 à 250 000 immigrants au Canada, il y en aurait 500 000, ce qui aiderait à composer avec toutes les autres demandes accumulées et catégories de personnes qui veulent venir au Canada — la catégorie de la famille et celle des gens d'affaires. Si nous augmentons le nombre d'immigrants au Canada pour qu'il soit de 500 000 au lieu de 220 000 à 250 000, quel en serait l'effet sur le Canada et sur le milieu des affaires?

**M. Eric Major:** J'aimerais bien répondre à cette question, si vous le permettez.

En tant que banquier et homme d'affaires, je pense que ce serait merveilleux. Ces gens ont des moyens et des réseaux et ils ont le sens des affaires, ce qui est l'un des principaux critères ou conditions du programme. Ce n'est pas seulement une question d'argent; il faut avoir une expérience de la gestion et de l'exploitation d'une entreprise. C'est un critère important auquel je ne toucherais pas.

**L'hon. Jim Karygiannis:** Je m'excuse, monsieur Major, mais n'oubliez pas que nous ne sommes pas seulement des investisseurs. Nous apportons aussi...

**M. Eric Major:** Je comprends. Donc, si vous augmentiez les niveaux globalement, le milieu des affaires ne bénéficierait pas seulement d'un plus grand nombre d'investisseurs, de travailleurs qualifiés et de gens d'autres catégories. Il y a une capacité d'absorption dans ce pays pour les accueillir. Est-ce que dans l'ensemble, le milieu des affaires y serait favorable? D'après moi, oui.

Personnellement, je crois qu'il faudrait revoir les proportions. Avec seulement de 3 à 4 p. 100 d'immigrants investisseurs, même s'il y a des entrepreneurs, c'est encore très peu. À mon avis, il faudrait renforcer ce type d'immigration ciblée. C'est un choix qui incombe

aux décideurs, mais 3 p. 100 d'investisseurs, c'est trop peu quand on pense à tout ce qu'ils apportent.

L'injection de capitaux... Dès qu'ils s'établissent ici, des fonds sont injectés. Et puis, ils consomment. Ils ont des réseaux. En tant que banquier, je vous dirais que de 30 à 40 p. 100 de mes clients se retrouvent... Ils ne se tourment pas les pouces; ils lancent des entreprises et ils créent des liens avec des gens dans leur pays. Les cas de réussite sont très nombreux, comme le reflète ce rapport.

Marc, vous semblez vouloir parler.

**L'hon. Jim Karygiannis:** Merci beaucoup pour cette réponse intéressante.

**Le président:** Allez-vous le laisser parler?

Allez-y.

**L'hon. Jim Karygiannis:** Si on revient à ma dernière question, devrions-nous accueillir davantage de gens d'affaires et d'investisseurs, et moins de gens de la catégorie des parents qui viennent ici seulement...

**M. Marc Audet:** Il y a je ne sais combien d'années, le Canada s'est donné pour règle qu'environ 60 p. 100 des immigrants seraient de la catégorie économique, et 40 p. 100 seraient acceptés pour des motifs humanitaires. Faudrait-il changer ce ratio? C'est une décision, vous savez...

**L'hon. Jim Karygiannis:** Est-ce que nous devrions le changer?

**Le président:** Nous devons poursuivre.

**M. Terence Young (Oakville, PCC):** Je crois que c'est une question de politique.

**Le président:** Il n'y a pas de problème, monsieur Young. De toute façon, nous avons fini.

**M. Terence Young:** C'était une question injustifiée.

**Le président:** Monsieur St-Cyr, vous avez la parole.

[Français]

**M. Thierry St-Cyr (Jeanne-Le Ber, BQ):** Merci, monsieur le président.

Merci à vous d'être ici.

Je vais commencer par une première question sur la présentation de M. Audet. Évidemment, je suis très content qu'un représentant de la Fiducie Desjardins, cette grande institution québécoise, soit ici aujourd'hui. Également, comme mes collègues, j'ai bien aimé les tableaux et les présentations.

Justement, j'aimerais examiner plus en détail la section 1F. Au tout début, à la première ligne, on indique que le taux d'approbation des demandes en provenance du Québec traitées à l'étranger est de 98 p. 100, ce qui est très élevé. Or, il me semble à moi, ayant été ingénieur dans le passé, que ce processus est presque inutile. Au bout du compte, presque tous ceux qui entament le processus le terminent, puisqu'il n'y en a que 29 qui ont été refusés. Comparativement à ces demandes, le taux d'approbation des demandes qui sont traitées au palier fédéral est de 70 p. 100. Ainsi, le processus entraîne un plus grand nombre de rejets.

Pouvez-vous nous dire ce qui explique l'écart entre les deux taux d'approbation? Aussi, avez-vous la ventilation des cas refusés? Ces cas sont-ils refusés pour des raisons de sécurité ou pour des raisons de santé?

•(1610)

**M. Marc Audet:** Pour répondre à vos questions, M. St-Cyr, je dirai que ce sont deux processus différents. Les dossiers du Québec, comme je le mentionnais plus tôt dans ma présentation, ont déjà été triés, en partie, par le Québec. Des certificats de sélection du Québec ont déjà été émis.

Par exemple, sur 100 dossiers déposés au Québec, il en ressort actuellement environ 75, ce qui donne un taux d'acceptation de 75 p. 100. Ce sont ces 75 dossiers qui passent par le processus fédéral. Par la suite, peut-être 72 ou 73 d'entre eux sont acceptés au palier fédéral. Le taux d'acceptation de 70 p. 100 du côté fédéral est le chiffre brut, étant donné qu'il n'y a pas de CSQ émis pour ces cas; c'est un visa de résidence qui est émis. C'est pourquoi on ne peut pas vraiment comparer les deux chiffres.

En ce qui concerne le processus lui-même, le Québec est responsable de la sélection, tandis que le fédéral est responsable de l'admission. Ça fait partie d'un accord avec le Québec. L'admission, c'est pour les aspects médical et sécuritaire. C'est ainsi que s'expliquent les 29 cas refusés. L'admission peut être refusée aussi parce que la source des fonds n'a pas été démontrée.

**M. Thierry St-Cyr:** Donc, vous ne savez pas quelle proportion de ces 29 refus s'appuie sur des raisons médicales, ou encore sur d'autres raisons.

**M. Marc Audet:** Sous toute réserve, je vous dirais que les raisons médicales ne sont pas souvent soulevées, parce que les gens qui font une demande connaissent déjà leur état de santé, à moins de surprises. Je dirais que dans 25 des 29 cas, je suis sûr que c'est relatif à la démonstration de l'origine des fonds.

**M. Thierry St-Cyr:** Dans votre présentation, vous avez recommandé de fixer comme objectif de répondre aux demandes provenant du programme québécois dans un délai de 12 mois. Est-ce parce que vous considérez justement qu'une bonne partie du travail de validation de la provenance des fonds avait déjà été faite par le Québec et que, en conséquence, il y a une forme de dédoublement dans les activités des deux gouvernements?

**M. Marc Audet:** Il faut faire attention en ce qui concerne le travail du Québec. Contrairement à d'autres provinces qui ont leurs propres programmes d'ententes administratives avec le fédéral, le Québec a son propre ministère de l'Immigration, des bureaux d'immigration à l'étranger et des conseillers spécialisés. Leur niveau d'expertise est peut-être plus élevé, ce qui fait en sorte que la diligence due est plus élevée que dans les autres provinces. On croit que, compte tenu du volume de demandes que le Québec génère annuellement et du travail fait en amont, un délai de 12 mois peut effectivement être respecté.

Actuellement, le délai est de 17 à 20 mois après l'émission du CSQ. Donc, si le client a déjà attendu 8, 10 ou 12 mois avant d'avoir fait l'objet d'une sélection par le Québec, il faut ajouter ce délai au délai global. Il ne faut pas se le cacher, la finalité est un visa de résidence permanente, non pas un visa de résidence québécoise.

Il faut comprendre aussi que le Québec a des ambitions dans le cadre du Programme Immigrants Investisseurs, et il y en aura encore plus pour soutenir nos PME. Le modèle d'affaires marche très bien au Québec. Nos entreprises en veulent plus. Cela permet aux entreprises de croître et d'engager du personnel. Les travailleurs qualifiés qui entrent au Québec ont besoin d'emplois, et ces emplois sont créés par des entreprises. Le programme est donc un montage financier qui permet aux entreprises qui en bénéficient de croître, de faire de l'embauche et de garder leur main-d'oeuvre au Québec.

**M. Thierry St-Cyr:** J'aurais une dernière question sur l'arrimage entre les deux programmes. J'ai soulevé la question des dédoublements, puisque le processus de vérification des fonds semble se faire deux fois. Ce processus est-il à tout le moins cohérent? Peut-on prendre le dossier qu'on a présenté à Québec et le soumettre tel quel à Ottawa, ou faut-il refaire le travail en partie ou en totalité entre les étapes?

•(1615)

**M. Marc Audet:** Actuellement, on fonctionne avec deux dossiers séparés, c'est-à-dire que le dossier est déposé à Immigration Québec, et quand un certificat de sélection est émis, le client doit rouvrir un dossier à l'aide des formulaires fédéraux, en fournissant sensiblement les mêmes informations à l'intention des officiers des bureaux des visas canadiens à l'étranger.

Or, depuis quelque temps, on dénote une meilleure entente de collaboration entre les bureaux d'immigration du Québec et ceux du fédéral pour transmettre une partie de l'analyse déjà faite. Malheureusement, contrairement au programme du Québec, il y a un grand roulement de personnel parmi les officiers du fédéral à travers le monde, qui sont des gens d'affaires. Ils ne voient pas nécessairement beaucoup de dossiers et ne sont pas toujours tous au courant de toute la mécanique. Parfois, par inadvertance, un officier va demander à nouveau des choses qui ont déjà été demandées par le Québec. Tel est le modèle d'affaires avec lequel on doit vivre actuellement.

**M. Eric Major:** Si vous me le permettez, je vais ajouter quelque chose. Je suis d'accord avec M. Audet: il y a quand même derrière tout cela la réalité des officiers qui cause un certain délai. À mon avis, il y a un peu de dédoublement. Peut-être qu'on gagnerait quelques mois si l'analyse, l'étude et le travail accomplis par le Québec étaient partagés avec le fédéral. Ainsi, ce dernier pourrait vraiment miser sur les deux points: la question médicale et la sécurité.

À mon avis, on pourrait tenir des discussions à ce sujet, ce qui viendrait améliorer le processus au profit du programme du Québec ultimement.

[Traduction]

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

Bonjour, madame Mathysen. Nous sommes heureux de vous revoir. Vous pouvez poser vos questions.

**Mme Irene Mathysen (London—Fanshawe, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je m'excuse, ce n'est pas tout à fait mon domaine de travail habituel, alors j'aimerais avoir des précisions.

J'aimerais revenir à ce qui a été dit sur les types d'immigrants. Je sais que vous vous êtes concentrés sur le programme des investisseurs, mais je me demandais si, pendant votre étude, vous avez pu parler avec ces personnes de leurs besoins.

Une fois qu'ils ont lancé une entreprise, ils ont besoin de gens pour les aider à en faire une réussite; je pense ici aux métiers spécialisés. Nous savons qu'il faudrait réellement plus de travailleurs qualifiés. Si nous voulons que notre économie soit prospère, il faut un certain équilibre parmi les immigrants. Je sais que les investisseurs sont importants, mais bien d'autres personnes soutiennent nos collectivités par leur travail, quoi qu'il soit. Je me demandais si vous aviez des commentaires à faire à ce sujet par rapport à votre étude.



**M. Eric Major:** Je pourrais dire un mot là-dessus, étant donné que notre organisation rencontre beaucoup de ces demandeurs en personne. Nous n'avons pas seulement affaire à des tierces parties. Nous utilisons notre réseau un peu partout dans le monde, et mon équipe et moi-même rencontrons certains de ces clients. Nous voyons donc en quoi consistent ces besoins et nous les comprenons.

Il est certain que, lorsque les investisseurs s'établissent et se lancent en affaires, ils peuvent avoir des besoins connexes, et nous les guidons. Ce dont vous parlez se rapporte peut-être davantage à ce que j'appelle les catégories actives, les catégories où vous avez réellement besoin soit d'intégrer le marché du travail, peut-être parce que c'est une condition de votre visa, soit de lancer une entreprise. C'est la catégorie des entrepreneurs. Nous voyons beaucoup de ces clients; ils ont des compétences, de l'expérience et une expertise obtenues dans leur pays d'origine, et ils s'informent au sujet de Mississauga, de Calgary ou de Vancouver. Alors, nous essayons d'établir les liens nécessaires avec les banquiers, les comptables et les avocats locaux, et les représentants du gouvernement de la région, pour créer ces liens. Mais je mentirais si je disais que c'était facile, parce que le Canada n'est pas Hong Kong, Shanghai ni Dubaï. Il y a donc des ajustements à faire, mais la banque HSBC est sensibilisée à ce genre de situation parce que nous sommes présents dans tous ces marchés, et que nous tentons de nous positionner comme une organisation qui peut faciliter ces processus, et nous y arrivons jusqu'à un certain point. Mais il est certain qu'on pourrait en faire davantage, je crois, pour faciliter cette transition.

Dans le cas des investisseurs, c'est plus ponctuel, parce qu'ils n'ont pas besoin de le faire. Ils le font d'eux-mêmes. Ils ont leurs propres réseaux. Mais, pour les entrepreneurs, c'est un besoin essentiel, et nous essayons d'en faire toujours plus.

**Mme Irene Mathysen:** Vous avez abordé un point dont je voudrais parler. Dans mon cheminement de jeunesse, j'ai été députée en Ontario, et j'ai contribué à la création d'un conseil d'immigrants canadiens dans ma ville. Nous avons travaillé très fort. Nous avons essayé de collaborer avec le gouvernement fédéral par rapport à l'expertise que ces gens apportaient, et vous en avez parlé un peu. En plus de nous occuper des contacts, nous faisons vraiment des efforts pour que le gouvernement reconnaisse que ces gens connaissent la façon de procéder dans leur pays d'origine. Ils savaient comment créer des liens pour le commerce et connaissaient la base; lorsqu'il fallait parler d'affaires ou de commerce, ils comprenaient la dynamique.

Je me demandais si vous pouviez nous en dire plus à ce sujet.

• (1620)

**M. Eric Major:** C'est un domaine qui évolue. Je crois qu'au fil du temps, avec la mondialisation et le développement de ces liens... Dans mon cas, après 15 ans dans ce secteur, mon carnet d'adresses est assez volumineux. Je suis donc beaucoup plus efficace pour établir ces liens qu'il y a 10 ans. Beaucoup d'organisations sont créées et essaient de faire ces liens, pour des domaines particuliers, comme des ingénieurs, ou des métiers, et elles travaillent fort, mais franchement, ce n'est pas facile. Je crois qu'il faudrait en faire plus sur le plan de l'accréditation. Nous entendons beaucoup parler de ces questions, et c'est toujours un défi pour les gouvernements, alors il faut intensifier les efforts. Je crois qu'il faut donner davantage de pouvoirs à ces organisations, publiques ou privées, pour qu'elles créent les réseaux nécessaires, et qu'elles n'aient pas peur de se tourner vers l'extérieur. Nous rencontrons des avocats et des comptables qui pourraient créer des liens pour ces nouveaux immigrants dans leur nouvel environnement.

On avance à petits pas.

**Mme Irene Mathysen:** Vous avez parlé d'accréditation. Avez-vous des commentaires ou des conseils à formuler à ce sujet?

**M. Eric Major:** Je crois que ce n'est pas ce qui préoccupe nos clients. Ce n'est pas quelque chose qui revient très souvent. Nous savons que ces difficultés existent, mais les investisseurs sont très autonomes et trouvent une façon de faire leur chemin.

**Mme Irene Mathysen:** Dans mon bureau de circonscription, nous traitons régulièrement avec des ambassades; nous avons pu constater qu'il n'y a tout simplement pas assez de personnel dans les ambassades. Les employés travaillent très fort, mais si une crise quelconque survient, ils sont débordés et n'arrivent pas à gérer la situation.

Devrait-il y avoir plus de personnel dans les ambassades, et ces agents d'immigration ont-ils besoin de plus de formation et de soutien pour venir à bout de leur charge de travail?

**M. Eric Major:** Je sais que Marc va probablement vouloir ajouter quelque chose, mais c'est l'une des principales recommandations que je fais depuis six ou sept ans; je ne parle pas nécessairement d'accroître le personnel uniquement. Je vais être honnête: il est question ici d'une catégorie très précise qu'on appelle la catégorie des investisseurs. Je ne parle pas de l'immigration en général. Il y a une catégorie bien précise qu'on appelle les investisseurs.

Je crois en la méthode de l'équipe d'intervention spéciale. Prenez trois ou quatre personnes qui savent à quoi ressemblent un bilan et des états financiers et qui connaissent la nature des affaires dans ces pays, et envoyez-les à Accra, à Shanghai, à Mexico et à São Paulo pour examiner les demandes à traiter parce que, honnêtement, bon nombre de ces agents des visas n'ont pas ces compétences. Je ne dis pas qu'ils ne peuvent pas les acquérir. En fait, j'ai parlé à CIC, et il y a eu des progrès énormes pour ce qui est de la formation et de tout cela. Mais pour cette catégorie en particulier, je recommande aujourd'hui de créer une équipe d'intervention spéciale qui demeurera en activité jusqu'à ce que nous puissions envisager la création à moyen ou à long terme d'un service de traitement centralisé pour que ces compétences soient regroupées en un seul endroit. Mais je ne pense pas qu'il faille aller aussi loin, parce qu'il s'agit tout de même d'un petit programme. Alors je suis d'avis qu'une équipe de trois ou quatre personnes bien formées qui se rendent sur place pour mettre à profit leur savoir-faire suffirait.

Je ne sais pas si Marc veut ajouter quelque chose.

**Le président:** Merci. Nous allons devoir attendre le prochain tour.

Madame Wong.

**Mme Alice Wong (Richmond, PCC):** Merci, monsieur le président.

Et merci à vous, messieurs, d'être ici aujourd'hui.

Je suis originaire de Hong Kong et ma thèse de doctorat portait sur les immigrants entrepreneurs. J'ai suivi 40 immigrants entrepreneurs pendant deux ans, alors je connais les défis qu'ils ont dû relever et les compétences dont ils ont dû faire preuve.

J'aimerais formuler des observations sur quelques éléments. Tout d'abord, je suis tout à fait d'accord avec la recommandation de M. Major. Tout ce que le gouvernement a fait, c'est de déplacer les dossiers d'un bureau à l'autre. En fait, si on jette un coup d'oeil aux chiffres, en 2004, à Hong Kong seulement, il y en avait 3 459. Mais en 2008, ce chiffre a grimpé à 11 244. Ce qu'a fait le gouvernement, c'est exactement ce que vous venez tout juste de décrire, c'est-à-dire qu'il a transféré des dossiers d'un bureau à l'autre, ce qui a permis de réduire le délai d'attente. Mais bien sûr il est possible de faire mieux.

Quand on regarde certaines des répercussions économiques associées aux immigrants de la catégorie des investisseurs, je sais que M. Major connaît très bien la région de Vancouver. Pourriez-vous nous donner quelques exemples concrets des répercussions économiques associées à la venue de ces immigrants investisseurs?

• (1625)

**M. Eric Major:** Je serais très heureux de le faire. J'en ai des centaines à vous donner.

Sans nommer personne, un client encore très jeune du Royaume-Uni a immigré dans le cadre du programme, et il vient tout juste d'investir 5 millions de dollars dans l'achat d'équipement de fabrication provenant de l'Allemagne qui a servi dans l'achèvement des travaux de construction en vue des Jeux olympiques. Ce type a immigré il y a environ six ans. Nous l'avons mis en contact avec les gens de l'immigration en Colombie-Britannique, le service d'immigration pour les entrepreneurs et les entreprises. Ces gens l'ont mis en contact avec des personnes clés qu'ils connaissaient — quelques banquiers, quelques avocats, quelques comptables. Il avait acquis ses compétences au Royaume-Uni et est venu les mettre à profit au Canada; il a participé à l'achèvement des travaux de construction et il a très bien fait, merci beaucoup.

Je peux vous donner dix autres exemples de ce genre, mais le rapport était en fait... Nous cherchions à nous éloigner de ce type d'anecdotes et d'exemples que nous venons toujours raconter à des ministres ou sous-ministres, pour leur dire à quel point ces gens font de grandes choses. Alors je salue le travail de M. Paradis et de Roger Ware. Au-delà des exemples précis que nous voyons, leur rapport met en lumière la formidable contribution de ces gens une fois qu'ils sont ici.

**Mme Alice Wong:** Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à tous les témoins. Si nous réussissons à raccourcir le délai d'attente, nous allons probablement réussir à attirer plus de gens. Je suis aussi d'accord avec ce que M. Major a dit concernant notre programme, à propos du fait que nous sommes victimes de notre propre succès, et c'est la raison pour laquelle nous sommes aux prises avec autant de dossiers en retard.

Quelles autres suggestions ou recommandations pouvez-vous nous faire? Par exemple, les gens de l'immigration de l'Australie avec qui nous avons parlé il n'y a pas si longtemps nous ont dit qu'ils avaient deux catégories de parrainage de parents. Si les demandeurs payent plus cher pour le traitement de leur demande, alors on sera en mesure d'embaucher plus de personnel pour traiter ces demandes. Pensez-vous que c'est une solution qui pourrait aider?

**M. Eric Major:** C'est une très bonne idée.

Je sais que la mise en oeuvre d'une telle idée risque en principe de s'avérer plus difficile que ce que pourraient s'imaginer des gens d'affaires comme moi. Je pense que ce genre de système existe déjà au gouvernement, notamment pour obtenir un passeport en quatre ou en deux semaines. Si vous voulez l'avoir en deux ou quatre jours,

vous payez davantage. À mon avis, nous sommes au point où le gouvernement devrait envisager ce genre de solution.

Il est très difficile de se trouver devant un client qui présente un grand potentiel au titre de ce programme et de lui dire: « Nous allons vous rappeler dans quatre ans. » L'Australie, la Nouvelle-Zélande, même le Royaume-Uni ou les États-Unis vont aller le chercher. Je le répète, nous avons manifestement bien fait. Je ne vais pas nier le succès que ce programme nous a permis d'obtenir en 10 ans. Mais nous sommes victime de notre succès maintenant, et nous devons nous repositionner.

Pour ce qui est des recommandations, je dirais très brièvement qu'il faut repositionner le programme. Il faut l'élargir. Le temps est venu de le faire — il a onze ans.

En ce qui concerne les équipes d'intervention spéciale, obtenez à l'avance un engagement plus ferme de la part du client. Demandez-lui un dépôt. Cela va ralentir les choses. Un dépôt, c'est un paiement partiel de la somme totale que les investisseurs devront ultérieurement verser, mais vous pouvez ralentir le processus en obtenant à l'avance un engagement plus ferme.

Augmentez les objectifs. Je pense que le rapport mentionne que c'est une bonne idée. Je ne comprends toujours pas pourquoi ce programme est assorti d'objectifs liés aux décisions définitives plutôt que d'objectifs liés au nombre de visas. Toutes les autres catégories que je connais sont assorties d'objectifs liés au nombre de visas. Les objectifs de ce programme ont trait aux cas réglés, ce que je ne comprends pas. Nous pensons qu'il est temps de passer à 3 000 visas.

Je pourrais vous laisser la parole, Marc, si on me le permet.

**M. Marc Audet:** Nous pouvons nous fonder sur le modèle du Québec. Je pense que le programme industriel, le succès des... Le programme existe maintenant depuis 25 ans au Québec. Nous recevions auparavant moins de 2 000 demandes par année; maintenant, nous en recevons près de 5 000. Québec est dans la même situation que vous. Le personnel est limité. Le programme doit prendre de l'expansion de l'intérieur, alors Québec doit trouver un autre moyen de faire des affaires.

Québec a décidé de modifier son modèle. Depuis cinq ou six ans, les banques jouent un plus grand rôle dans le processus. C'est une solution que CIC envisage à l'heure actuelle; on dit aux gens de Desjardins ou de la banque HSBC: « Que pouvez-vous faire? Pouvez-vous faire une partie du travail pour nous aider à accélérer les choses? » Peut-être; il faudra voir.

Comme je l'ai déjà dit, le fait d'avoir des gens spécialisés... Parce que, quand on reçoit le dossier d'un travailleur qualifié, ça ressemble à ceci, et un dossier d'investisseur, ça ressemble à cela. Pendant la journée, on peut traiter cinq dossiers comme celui-ci et un dossier comme celui-là. Voilà le problème, à mon avis. Au Québec, il y a des agents spécialisés qui s'occupent de la catégorie des gens d'affaires, et ils voyagent partout dans le monde. Ils ont des entretiens à Hong Kong, à Damas, à Ankara. C'est un peu comme une équipe de dépannage d'urgence, une équipe d'intervention spéciale. Cela fait partie de nos suggestions. C'est possible.

• (1630)

**Le président:** Merci.

Cela termine le premier tour. J'ai quelques questions à poser avant de passer au second tour.

Madame Wong a soulevé la question des visas temporaires, et vous avez formulé des observations à ce sujet. Pouvez-vous nous dire pourquoi vous recommandez le recours aux visas temporaires?

**M. Eric Major:** Désolé — vous avez dit que l'un de nous avait formulé des observations sur les visas temporaires?

**Le président:** Oui. Ai-je bien entendu?

**M. Eric Major:** Je...

**Le président:** Eh bien, si vous ne l'avez pas entendu, je l'ai peut-être entendu.

Jeudi dernier, nous avons reçu par vidéoconférence un représentant du gouvernement australien. C'était l'un des points soulevés par les autorités australiennes. La question était de savoir si l'octroi plus rapide d'un visa temporaire initial rendrait le programme du Canada plus attrayant.

**M. Eric Major:** Merci, monsieur le président. Je comprends maintenant l'angle de la question.

En toute franchise, je ne présenterais pas de demande dans la catégorie des investisseurs. Pourquoi? Parce que le visa accordé aux immigrants de la catégorie des investisseurs n'est assorti d'aucune condition.

À mon avis, c'est une idée géniale d'accorder aux gens un permis de travail et de les surveiller de près. Dites-leur qu'ils ont maintenant un, deux ou trois ans pour réaliser ce qu'ils ont dit qu'ils allaient réaliser, c'est-à-dire entrer dans la Force régulière ou lancer une entreprise. Ce sont des catégories différentes, pour lesquelles je pense que le modèle australien... Honnêtement, la Colombie-Britannique dispose actuellement d'un programme de ce genre, qui dit: « Je vous laisse entrer pour deux ans. Vous avez dit que vous aviez un plan d'affaires. Je veux que vous le réalisiez. Si vous le faites, je vais vous accorder la résidence permanente. »

Mais ce n'est pas la raison pour laquelle nous laissons entrer les investisseurs. Nous les laissons entrer parce qu'ils ont une expérience en affaires et une valeur nette, et parce qu'ils injectent 400 000 \$ aujourd'hui dans l'économie canadienne, et qu'ils injecteront peut-être 600 000 \$ ou 800 000 \$ demain. Une fois qu'ils sont ici, nous ne leur demandons pas de le faire, mais comme le montre ce rapport, ils contribuent en faisant des dépenses importantes.

Allez-y, Marc.

[Français]

**M. Marc Audet:** Si vous me le permettez, j'en ai aussi fait la démonstration dans ma dernière présentation devant le comité permanent. Si on ne peut pas régler les délais pour les investisseurs de façon significative, peut-être que le permis de travail temporaire pourrait être une option parce que, comme je l'ai déjà mentionné, les investisseurs peuvent se montrer patients en autant que leurs enfants soient déjà rendus au Canada. La motivation première des investisseurs, notamment en immigration, leur *push factor*, est l'éducation de leurs enfants. Ça peut être différent d'un pays à l'autre, mais c'est la raison principale. Un investisseur qui doit attendre trois, quatre ou cinq ans avant d'avoir une réponse trouve d'autres options pour envoyer ses enfants dans d'autres pays. Si on ne peut pas régler les délais rapidement, il faudrait peut-être évaluer d'autres options pour que, lorsqu'une demande d'immigration est déposée, les enfants de ces immigrants aient accès à nos écoles. Si le processus prend toujours trois ans et que les enfants sont à l'université depuis trois ans, *we are in business*.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Coderre.

[Français]

**L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'ai vu que les chiffres augmentaient, cela veut dire que la récession n'a pas fait mal aux immigrants investisseurs, tant au Québec que dans le reste du pays. Qu'en dites-vous, monsieur Major?

• (1635)

**M. Eric Major:** Aucunement. Le taux de richesse qui se crée en Inde et en Chine est du jamais vu dans l'histoire de l'humanité, point final.

[Traduction]

Le nombre de millionnaires sur la Terre augmente constamment, année après année. Et l'Asie est l'élément moteur de cette croissance, mais ne vous méprenez pas, le phénomène est aussi présent en Amérique du Nord et en Europe. Ainsi le nombre de gens qui ont les moyens de s'offrir de telles options augmente, et c'est la raison pour laquelle nous devons repositionner le programme.

[Français]

**L'hon. Denis Coderre:** D'accord.

Monsieur Audet.

**M. Marc Audet:** En effet, j'aimerais ajouter ceci aux propos de M. Major. On observe ce qui se passe. Auparavant, au Canada, le Programme Immigrants Investisseurs était le numéro un incontesté. Ce n'est plus nécessairement le cas, car d'autres petits « champignons » poussent dans le monde. On a maintenant des programmes en Bulgarie pour l'Union européenne. Notre voisin d'à côté, les États-Unis, avait à l'époque un programme dont on pouvait compter sur les doigts de la main ce qu'on appelle les *regional centres*. Aujourd'hui, il y en a au-delà de 80.

**Une voix:** Il y en a 84.

**M. Marc Audet:** Ils sentent les affaires. Ils regardent de l'autre côté de la frontière, du côté canadien, et voient que notre modèle d'entreprise est bon. Cependant, ils constatent que même si leur modèle d'entreprise est moins bon, nos délais sont de loin supérieurs. C'est quand même un investissement de 500 000 \$ qu'ils demandent, et à risque, donc c'est différent.

**L'hon. Denis Coderre:** Monsieur Paradis.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** La récession a eu comme effet de raccourcir la file d'attente, mais il reste quand même une file d'attente très longue et très significative. Dans les bureaux, il n'y a aucun impact net sur le volume de demandes présentées.

**L'hon. Denis Coderre:** Évidemment, j'ai connu le système québécois et celui du reste au Canada qui a connu toutes sortes de problèmes. Ce n'était pas le cas au Québec; on était très intéressés et on s'est adaptés en conséquence. Il me semble que ce n'est pas seulement une question de délais. Il y a peut-être autre chose qu'on doit faire dans le reste du pays pour améliorer le programme fédéral.

Vous avez dit qu'on pouvait peut-être demander de l'argent plus rapidement. C'est le banquier qui parle, je suppose que c'est lui qui veut avoir un dépôt au plus sacrant, c'est cela?

**M. Eric Major:** C'est aussi pour aider le client à être évalué un peu plus tôt, justement, parce que le fait que la personne ait de l'argent lui assure un certain sérieux.

Cependant, d'autres changements pourraient effectivement être apportés, surtout au programme fédéral. On espère participer à des discussions dans les mois à venir et justement aborder la question de l'allocation des fonds qui vont aux provinces, comme vous le savez peut-être. N'y a-t-il pas possibilité pour le gouvernement fédéral d'en profiter aussi?

**L'hon. Denis Coderre:** Il pourrait y avoir un montant pour les petites et moyennes entreprises, l'investissement.

**M. Eric Major:** C'est cela, tout à fait.

**L'hon. Denis Coderre:** Parlons de légendes urbaines. On dit qu'il est plus facile d'entrer au Québec. Le taux de rétention est-il stable ou avez-vous des gens qui investissent au Québec pour ensuite aller dans d'autres provinces?

**M. Marc Audet:** Qu'entendez-vous par « plus facile d'entrer au Québec »?

**L'hon. Denis Coderre:** Par exemple, j'ai vu que c'est plus facile en ce qui a trait aux délais, qui sont plus courts au Québec. Quand les gens arrivent au Québec et voient que le plan fédéral est un peu plus exigeant, cela change-t-il le taux de rétention? Quand les gens optent pour le programme du Québec, restent-ils au Québec ou s'en vont-ils ailleurs?

**M. Marc Audet:** Ma réponse aura deux volets, si vous me le permettez, monsieur Coderre.

Le programme du Québec n'est pas nécessairement plus facile. C'est peut-être le cas si on calcule cela en nombre de mois. Cependant, contrairement au programme fédéral, dès que le Québec fait son choix, le client doit faire son investissement de 400 000 \$. Que ce soit huit mois ou dix mois plus tard, il doit alors s'engager en faisant son investissement. C'est le contraire pour le programme fédéral: en effet, il fait son investissement à la fin du processus. Il peut donc jouer avec ses fonds en attendant.

C'est un de nos problèmes, c'est sûr, parce qu'il faut y aller avec la clientèle. Vous comprenez que le premier marché des immigrants investisseurs est celui de la Chine, et de loin. Le deuxième marché est celui de l'Iran. Par après, il y a une panoplie de pays, et cela peut changer d'une année à l'autre. Naturellement, pour la clientèle d'Asie, le premier point d'entrée au Canada est souvent l'aéroport de Vancouver. Malheureusement pour le Québec, il n'y a pas encore de vol direct entre Montréal et Pékin et c'est un handicap.

Le gouvernement du Québec a créé un partenariat regroupant Investissement Québec et le ministère de l'Immigration. C'est une sorte de programme d'accompagnement. On travaille là-dessus.

Oui, on amène de l'argent dans nos PME. Par contre, comme Éric et Pierre Emmanuel le mentionnaient plus tôt, ces immigrants dépensent beaucoup d'argent. On a donc avantage à augmenter les chiffres, mais je pense qu'il faut faire découvrir davantage le Québec à ces gens.

• (1640)

**Le président:** Merci.

Nous passons à Mme Thi Lac ou M. St-Cyr.

**M. Thierry St-Cyr:** Je vais continuer.

Monsieur Paradis, il a été question dans vos recommandations d'étendre le programme. Avez-vous un ordre de grandeur à suggérer au comité? De quel ordre devrait être cette augmentation, idéalement?

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Cette réponse doit être établie sur le plan politique, car, sur le plan économique, on pourrait doubler cela du jour au lendemain et il n'y aurait pas de problème

d'intégration particulier. Le volume d'application est là depuis très longtemps. Une chose est vraiment remarquable: la contribution des immigrants investisseurs n'est pas seulement financière. Bien sûr, ils achètent de grosses maisons, mais, sur le plan démographique, ils arrivent avec trois membres de leur famille, ce qui est beaucoup plus que pour les autres catégories d'immigrants économiques. Du point de vue démographique et du point de vue de l'éducation, ils contribuent de façon positive à atténuer la pression économique causée par le vieillissement de la population. Ils ne sont pas si nombreux. Vous me direz peut-être que 2 500 familles de plus, ce n'est pas énorme puisqu'il y a 33,5 millions de Canadiens, mais chacune de ces familles pousse dans le bon sens. La question porte vraiment sur l'engagement que le ministère est prêt à prendre sur le plan politique.

**M. Thierry St-Cyr:** De temps à autre, on entend parler de la possibilité d'augmenter le seuil d'investissement minimum à 600 000 \$ ou à 800 000 \$, alors qu'il est actuellement de 400 000 \$. On en a encore parlé aujourd'hui. J'aimerais savoir, selon chacun d'entre vous, quels sont les avantages et les inconvénients de chaque solution et quelle serait votre recommandation.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Il faudrait voir de façon simultanée quel est l'investissement requis et combien de mois il faut pour traiter la demande. Pour un investisseur, ce sont les deux variables principales. Si le délai pour être accepté est plus long dans un programme, il faut que le seuil de contribution initiale soit moins élevé, pour demeurer concurrentiel comparativement aux autres programmes. Compte tenu des délais actuels, on pourrait même réduire ce seuil de contribution minimale, parce que les délais sont tellement plus longs qu'ailleurs. La contribution présente est faible, mais le temps d'attente est le plus élevé. Cette réflexion doit donc être faite simultanément. Quels délais veut-on? Quelle contribution souhaite-t-on obtenir?

En ce qui a trait à cette question de la contribution, nous soulevons une chose intéressante dans notre rapport. Il n'y a pas seulement la question de l'inflation du dollar d'une année à l'autre. Un montant de 400 000 \$ est peut-être moins coûteux pour un Canadien aujourd'hui que ce ne l'était il y a 20 ans, mais il faut tenir compte de la variation du taux de change. Cela dépend des pays, mais en règle générale, le dollar canadien a augmenté par rapport aux autres monnaies. Cela peut donc donner une image différente.

**M. Thierry St-Cyr:** Je vais me faire l'avocat du diable. Vous dites que si on hausse le seuil, ce sera moins intéressant en termes de délais, mais ceux-ci ne vont-ils pas naturellement diminuer?

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Si la capacité d'accueil est maintenue, c'est l'inverse qui va se produire. La file d'attente va croître d'autant plus.

**M. Thierry St-Cyr:** Si on hausse le seuil, moins de gens vont faire une demande, probablement.

**M. Marc Audet:** Pour ce qui est de la file d'attente, le Canada a présentement une politique de *First In, First Out*. Supposons qu'il y a présentement 15 000 dossiers en attente. Parmi ces 15 000 demandeurs, certains vont peut-être perdre intérêt à la chose. Ils seront peut-être déjà rendus en Nouvelle-Zélande lorsqu'on les appellera. Supposons qu'il reste 10 000 dossiers. Si on passe de 400 000 \$ à 800 000 \$, que vais-je dire à ceux qui investissent 800 000 \$? Qu'ils vont quand même devoir attendre trois ans? Aura-t-on deux systèmes? C'est le gouvernement qui va devoir prendre cette décision. Le ministre de la Citoyenneté, de l'Immigration et du Multiculturalisme s'est doté du projet de loi C-50, qui permet de faire des gains du côté des travailleurs qualifiés. Va-t-on faire la même chose à l'égard des investisseurs? Va-t-on constituer une pile pour les 400 000 \$ et une autre pour les 800 000 \$? On verra. Il faudra étudier tout cela ensemble, sans oublier de garder un oeil sur ce qui se passe ailleurs. De plus, il faut déterminer ce qu'on veut au Canada.

•(1645)

**M. Thierry St-Cyr:** Monsieur Major?

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Young.

[Français]

**M. Thierry St-Cyr:** Il ne reste plus de temps pour M. Major?

[Traduction]

**Le président:** Le temps est écoulé.

**M. Terence Young:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Major, je suis en train de faire le calcul. Dans la catégorie de l'expérience canadienne, les demandeurs doivent rester 730 jours au Canada par période de cinq ans.

**M. Eric Major:** Oui. Quand votre demande est approuvée, vous obtenez le statut de résident permanent, et cela se concrétise avec la carte. Pour conserver ce statut, donc pour renouveler votre carte, vous devez prouver que vous avez passé deux ans en sol canadien au cours des cinq dernières années.

**M. Terence Young:** Merci.

Monsieur Paradis, dans votre étude, vous faites état de l'avantage net associé aux immigrants de la catégorie de l'immigration. Est-ce que cela tient compte de l'impôt sur le revenu que ces gens payent au Canada pendant une moyenne de 140 jours par année ou non?

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Non, cela ne tient pas compte de l'impôt sur le revenu. Dans les analyses coûts-avantages, qui sont semblables à la méthode que nous avons utilisée, on ne tient compte ni des impôts ni des subventions au chapitre des avantages nets ou des coûts économiques.

**M. Terence Young:** Donc, même l'avantage net de 1,9 à 2 milliards de dollars établi pour 2 500 réfugiés de la catégorie de l'immigration économique ne tient pas compte de l'impôt sur le revenu.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Exactement.

**M. Terence Young:** C'est parce que parfois ils sont ici et que parfois ils sont ailleurs. N'est-ce pas?

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Non. Nous avons fait l'analyse des répercussions nettes. Si cette famille n'est pas ici, il n'y a tout simplement pas de répercussions, qu'elle soit ici ou non. Donc, pour l'expliquer simplement, cela s'ajoute au PIB du Canada.

**M. Paul Calandra (Oak Ridges—Markham, PCC):** Excusez-moi, monsieur le président. Ça va si je continue?

**Le président:** Certainement.

**M. Paul Calandra:** Disons que toutes choses étant égales par ailleurs, si l'on se compare avec nos principaux concurrents, en quoi l'économie ou la conjoncture économique actuelle au Canada inciterait-elle quelqu'un à investir au pays, qu'il s'agisse de 400 000 ou de 800 000 \$? Pourquoi s'engagerait-il ainsi envers le Canada? Actuellement, qu'est-ce qui encourage les gens à investir ici?

**M. Eric Major:** M. Audet a évoqué cette question. Selon notre expérience, l'argument principal, ce qui fait que les gens de partout dans le monde envisagent de prendre une décision aussi importante, c'est d'abord et avant tout pour leurs enfants. L'argument numéro un, c'est l'éducation et les possibilités qu'offre le Canada à cet égard.

C'est un peu comme une pyramide. Les enfants et l'éducation arrivent au sommet pour ce qui est du pourcentage. Pour ceux qui proviennent d'Europe, par exemple, c'est surtout la qualité de vie et le style de vie qui les attirent ici. Ils en sont à un stade où ils veulent simplement vivre une vie heureuse ici. Enfin, il y a également les possibilités qu'offre l'Amérique du Nord. Nos liens avec les États-Unis sont aussi très importants. Il y a parfois d'autres raisons, mais ce sont les trois principales.

Êtes-vous d'accord?

**Une voix:** Oui.

**M. Paul Calandra:** Je pense que Mme Mathysen a posé une question au sujet des avantages précis que vous offrez aux immigrants de la catégorie des investisseurs. Pour ma part, je n'ai pu obtenir que quelques conseils. Lorsqu'un immigrant de la catégorie des investisseurs s'adresse à vous, avez-vous un programme expressément conçu pour lui à lui proposer? Que lui offrez-vous que vous n'offririez pas nécessairement à d'autres?

**M. Eric Major:** Je suis fier de pouvoir dire que des centaines de clients viennent nous voir chaque année, à HSBC. Nous leur expliquons le programme et nous leur faisons rencontrer l'un de nos avocats, qui prépare ensuite la demande pour eux. Toutefois, il n'en demeure pas moins que nous sommes banquiers. Nous laissons les avocats de l'immigration faire leur travail.

Dans le cadre de notre programme, qui est présenté sur notre site Web et dans notre documentation de marketing, nous leur offrons également une séance d'information sur le régime fiscal du pays afin qu'ils comprennent les implications sur le plan fiscal de s'établir dans un pays comme le Canada. Nous offrons également des services d'accueil, c'est-à-dire que nous allons chercher les gens à l'aéroport et nous leur offrons une visite du voisinage et des écoles. Comme je le disais un peu plus tôt, les immigrants sont souvent très jeunes et souhaitent mener une vie active. Ils veulent démarrer des entreprises. Nous les mettons donc en contact avec les représentants locaux des autorités provinciales, le milieu des affaires, des comptables, des avocats et d'autres professionnels.

Cela fait partie intégrante de mon travail quotidien.

•(1650)

**M. Paul Calandra:** Vous avez mentionné brièvement les implications fiscales. J'imagine que bon nombre des immigrants qui viennent ici connaissent déjà le régime fiscal du Canada. Serait-ce une autre raison qui les encourage à s'établir au Canada, particulièrement dans la conjoncture actuelle, après les réductions d'impôts importantes qui ont été faites?

**M. Eric Major:** Effectivement. Nous avons découvert récemment qu'il existe des programmes spéciaux dans certains secteurs d'activités qui peuvent être très intéressants.

Ce n'est pas nécessairement leur raison d'être à la base, mais ces programmes présentent certes des avantages qu'il vaudrait la peine d'explorer.

**M. Paul Calandra:** Bien entendu, les gens d'affaires et les investisseurs se préoccupent beaucoup des impôts qu'ils auront à payer. C'était du moins mon cas lorsque j'étais en affaires. J'ai été très surpris d'entendre tous les présidents des banques affirmer que les Canadiens étaient prêts à payer plus d'impôts afin d'atteindre certains objectifs sur le plan de l'économie. Je me demande si les banques accepteraient également de payer beaucoup plus d'impôts pour nous aider à affronter certains des obstacles auxquels nous nous heurtons actuellement.

**M. Eric Major:** J'invoquerais ici le cinquième amendement.

**M. Marc Audet:** Pour ma part, il me faudrait appeler le PDG.

**M. Eric Major:** C'est une question honnête, mais ce serait à quelqu'un d'autre de l'organisation d'y répondre.

**M. Paul Calandra:** Les banques seraient probablement plus enclines à refiler les impôts aux Canadiens qu'à payer des impôts elles-mêmes.

**M. Eric Major:** J'ai déjà entendu dire que les banques payaient énormément d'impôts, voire plus que dans la plupart des autres secteurs.

**M. Paul Calandra:** C'est vrai. Elles font amplement leur part.

D'après votre expérience, est-ce qu'il arrive que des gens se servent du programme pour entrer au pays? Autrement dit, ils font ce qu'ils ont à faire, ils investissent les sommes demandées, ils abusent du système pour obtenir leur citoyenneté canadienne, puis ils s'en vont?

**M. Eric Major:** Encore une fois, personnellement, je n'ai jamais vu ce type de situation. Mais, la nature humaine étant ce qu'elle est, il y a probablement déjà eu des abus dans toutes les catégories. Nous n'avons toutefois pas de statistiques sur ces situations et nous n'en avons pas été témoins personnellement non plus.

À mon avis, il s'agit d'une porte d'entrée. Comme vous le savez, la citoyenneté n'est pas facile à obtenir. Il faut être au pays pendant au moins trois ans sur une période de quatre ans. On fait l'objet de vérifications. Je pense que de plus en plus, les tribunaux remettent cela en question, et à moins de pouvoir prouver qu'on était bien sur place physiquement, la citoyenneté n'est pas accordée. Les preuves d'adhésion et les relevés bancaires ne suffisent pas.

J'ai des clients qui se sont retrouvés dans cette zone grise. Ils doivent atteindre le fameux objectif de 1 095 jours en une période de quatre ans. Faites le calcul, et vous verrez que c'est très difficile. Si vous croyez que ce programme leur confère la citoyenneté, je ne suis pas de cet avis: il leur confère la résidence permanente. Pour ce qui est de la citoyenneté, ils ont encore du chemin à faire pour l'obtenir. Honnêtement, leurs enfants réussiront à l'obtenir, mais la plupart des demandeurs principaux ne l'auront pas.

Ils dirigent des empires, et ils doivent en assurer le fonctionnement pour que le système puisse continuer.

Obtenir la citoyenneté n'est pas une mince affaire.

**Le président:** D'accord.

M. Dykstra aurait une toute petite question à poser.

**M. Rick Dykstra (St. Catharines, PCC):** Ma question porte sur les recommandations que vous avez faites, Pierre, dans votre rapport.

L'une des demandes que vous avez présentées, dans l'intérêt du grand public, était que les responsables de l'immigration préparent

un rapport annuel décrivant les répercussions générales de l'immigration économique provenant de la catégorie des investisseurs et des autres catégories d'immigrants économiques.

Vous avez indiqué que ce rapport fournirait des statistiques sur les retombées initiales des investissements et les répercussions, notamment sur les projets financés, la création d'emplois, etc. Je ne suis pas certain de comprendre en quoi cette mesure aiderait réellement à accélérer le programme. Car s'il est bien intéressant de voir tous ces rapports et examens, l'objectif est d'obtenir des recommandations sur la façon d'accélérer le programme.

La recommandation la plus ambitieuse que j'ai reçue aujourd'hui est que nous devrions doubler la somme investie. Nous serions alors en mesure de réduire la liste plus rapidement. J'aimerais simplement savoir pourquoi vous avez inclus dans votre résumé un élément aussi critique. Je n'ai pas l'impression que cela nous aiderait nécessairement à réduire le nombre de demandes.

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Notre recommandation ne porte pas sur le processus en tant que tel; elle ne vise pas à le ralentir de quelque façon que ce soit. Et l'objectif de cette recommandation est... Lorsque nous examinons les données et que nous analysons les répercussions économiques, nous avons constaté que toutes ces catégories ne faisaient pas l'objet d'une surveillance très serrée. À la lumière de l'examen que nous avons mené — qui, je dois le dire, a nécessité beaucoup d'efforts — nous avons constaté que la contribution de l'immigration était considérable et que la catégorie des investisseurs y était pour quelque chose. Des milliers de travailleurs spécialisés et d'entrepreneurs viennent au pays. Je pense que le grand public gagnerait à connaître toutes les répercussions positives qu'ils entraînent.

• (1655)

**M. Rick Dykstra:** Je vois. C'est effectivement utile. C'est donc une mesure distincte de...

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Entièrement distincte.

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

C'est M. St-Cyr qui dira le mot de la fin.

[Français]

**M. Thierry St-Cyr:** D'accord.

Il est souvent question des délais qui rendent notre programme moins concurrentiel ou moins intéressant. Plusieurs personnes, dont moi-même, pensent qu'un effet d'écrémage risque de se produire. On craint en effet que, même si on atteint les objectifs en termes de nombre et qu'il reste des gens dans la file, ce ne soit pas nécessairement les meilleurs candidats. Est-ce un fait que vous observez dans le cadre de votre pratique? La qualité des candidatures soumises a-t-elle baissé depuis que les délais ont augmenté?

Ma deuxième question est plus générale. Vous avez fait plusieurs recommandations. Si vous aviez à en faire une au comité pour que celui-ci l'intègre dans son rapport, quelle serait-elle?

**M. Pierre Emmanuel Paradis:** Je vais laisser MM. Audet et Major répondre à la première question.

La première recommandation que je ferais serait d'accroître le programme. Il est bénéfique et positif pour le Canada, à tous points de vue. Par rapport aux autres pays, on a présentement un avantage concurrentiel. On ne peut pas prédire l'avenir, mais je recommande qu'on passe à l'action. De toute façon, même si on l'augmentait de beaucoup, ça ne changerait pas grand-chose aux volumes globaux d'immigration. Par contre, chaque famille additionnelle qui entre représente pour le Canada un bénéfice important.

**M. Eric Major:** Pour ce qui est du profil moyen des clients, je dirais au contraire qu'il y a encore beaucoup de très bons candidats, qui ont un très bon profil d'affaires.

Par ailleurs, si je n'avais qu'une recommandation à faire, je suggérerais qu'on augmente le nombre de candidats admis. Par contre, je ne suis pas naïf. Je connais les défis auxquels font face les gens de CIC. Je sais qu'ils ont beaucoup de travail et de nombreuses catégories de demandeurs à gérer. La question des priorités est toujours présente. Je comprends cela. On dit qu'il faudrait en faire plus, mais il y a moyen de réduire un peu la quantité de nouveaux dossiers qui entrent. Comment le faire? En augmentant le montant. C'est le temps de le faire. On susciterait plus d'engagement de la part du client, dès le départ.

**M. Marc Audet:** La qualité des dossiers n'est pas en cause, selon moi. C'est simplement qu'on en perd en cours de route. Comme je l'ai toujours dit, en utilisant la voie capitaliste, on peut demander 400 000 \$ à un client et lui dire que ça va prendre le temps qu'il faudra. On peut aussi demander 800 000 \$ à un client en lui garantissant qu'il va être ici dans 18 mois. Enfin, on peut demander 1,2 million de dollars à un client et garantir qu'il va être ici dans six mois. Je suis sûr qu'il y aurait des clients pour chacune de ces catégories. C'est un peu comme dans le cas des passeports, dont on

parlait plus tôt. On peut choisir le service régulier ou le service express. Ça serait à considérer, éventuellement.

Pour ce qui est de la recommandation, je pense qu'il faut tenir compte de la situation économique actuelle du Canada. Celle-ci nous permettrait d'accepter plus d'investisseurs. C'est la priorité, en ce moment. Dans trois ou quatre ans, ce sera peut-être autre chose. Il faut composer avec la conjoncture actuelle. Comme Pierre Emmanuel le mentionnait plus tôt, même si on double le nombre, en termes de pourcentage net, ça ne représente pas le double. En effet, 3 000 familles par année totalisent plus ou moins 10 000 visas de résidence permanente. Comparativement à 250 000, ce n'est pas beaucoup. Je pense qu'il faudrait considérer cela attentivement.

**M. Thierry St-Cyr:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie, messieurs. Nous vous avons beaucoup fait travailler aujourd'hui. De toute évidence, vous êtes très qualifiés. Je vous remercie de nous avoir consacré votre temps cet après-midi et de nous avoir fait profiter de votre expertise. Merci d'être venus.

La séance est levée.

---







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les  
Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à  
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Additional copies may be obtained from: Publishing and  
Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the  
following address: <http://www.parl.gc.ca>