



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité spécial sur les coopératives

COOP



NUMÉRO 006



1^{re} SESSION



41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 26 juillet 2012

Président

M. Blake Richards

Comité spécial sur les coopératives

Le jeudi 26 juillet 2012

• (0900)

[Traduction]

Le président (M. Blake Richards (Wild Rose, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Nous recevons ce matin des représentants de Financement agricole Canada ainsi que M. Malli, de la Vancity Credit Union. Nous allons, j'imagine, commencer par Financement agricole Canada, qui est en tête sur liste de l'ordre du jour.

Monsieur Carlson, vous avez les 10 prochaines minutes pour présenter votre déclaration préliminaire au comité.

M. Lyndon Carlson (premier vice-président, Marketing, Financement agricole Canada): Merci, monsieur le président.

Bonjour. C'est pour moi un plaisir de me présenter devant le Comité spécial sur les coopératives au nom de Financement agricole Canada.

Je m'appelle Lyndon Carlson et je suis le vice-président principal du Marketing à FAC. Je suis ici aujourd'hui avec Michael Hoffort, notre vice-président principal, Portefeuille et risque de crédit.

Nous sommes ravis d'avoir l'occasion de vous parler du secteur des coopératives au Canada. Les coopératives ont à leur actif des réalisations remarquables. Elles jouent un rôle déterminant au Canada et dans les collectivités rurales depuis plus de 150 ans. FAC est heureuse de pouvoir s'associer avec des coopératives et leurs membres, qui œuvrent dans chaque région du Canada.

À notre avis et d'après ce que nous avons observé, l'esprit et les valeurs qu'incarnent les coopératives sont bien vivants dans le secteur rural canadien. Les coopératives permettent aux producteurs de travailler ensemble à la réalisation d'une vision commune de la coopération et à l'atteinte de résultats d'affaires positifs.

Avant d'aborder plus à fond le rôle que nous jouons de concert avec les coopératives et les nombreux partenariats productifs que nous avons établis au fil des ans, j'aimerais vous parler un peu de FAC.

FAC est une société d'État commerciale. Nous offrons du financement, de l'assurance, de l'information, des produits d'apprentissage et des logiciels de gestion.

Nous sommes axés exclusivement sur l'agriculture. Nous prêtons à tous les secteurs de l'agriculture, dans toutes les régions géographiques et aux exploitations et entreprises de toutes les tailles. Notre mandat est de veiller à ce que les producteurs agricoles aient facilement accès à du capital à long terme pour être en mesure de surmonter les difficultés uniques auxquelles ils font face et de saisir les débouchés qui s'offrent à eux, dans les bonnes comme dans les mauvaises périodes.

Plus de 100 000 clients choisissent de faire affaire avec FAC. Nous avons des bureaux dans 100 collectivités dans l'ensemble du Canada où nous sommes près des clients et de tous les aspects de

l'agriculture. Nombre de ces clients sont aussi clients de coopératives.

Si la majorité de nos clients sont des producteurs primaires, nous avons aussi des clients dont les entreprises fournissent des produits et des services à l'ensemble de la chaîne de valeur agricole.

Beaucoup de nos clients sont des coopératives et représentent une part importante de notre programme de financement. Les coopératives avec lesquelles nous travaillons œuvrent dans la plupart des secteurs agricoles, notamment les intrants de culture, l'élevage bovin, les produits laitiers et l'agroalimentaire. J'aimerais mentionner quelques-unes d'entre elles: Federated Cooperatives Limited, United Farmers of Alberta, la Coop Fédérée, Coop Atlantique et Agropur. Ces cinq coopératives comptent parmi les plus grandes coopératives au Canada et servent des millions de Canadiens. La valeur globale des facilités de crédit mises à la disposition de ces coopératives par FAC dépasse les 185 millions de dollars.

Dans l'Ouest canadien, dans le cadre de son partenariat avec Federated Co-operatives Limited, FAC travaille avec des détaillants à 194 emplacements pour aider la Federated Co-op à fournir des intrants de culture à des clients à l'échelle de l'Ouest canadien.

United Farmers of Alberta fournit des intrants de culture à 38 emplacements en Saskatchewan et en Alberta. Cette coopérative compte plus de 120 000 propriétaires actifs.

Au Québec, la Coop Fédérée compte 90 000 clients qui ont accès à du financement pour l'achat d'intrants de culture par l'intermédiaire de FAC.

La Coop Atlantique se classe au deuxième rang des plus importants grossistes coopératifs régionaux au Canada et représente la plus importante coopérative au Canada atlantique. Elle appartient à plus d'une centaine d'entreprises coopératives dans l'ensemble des provinces de l'Atlantique et aux Îles-de-la-Madeleine.

Au Québec, Agropur sert plus de 3 300 producteurs laitiers qui produisent plus de 3 milliards de litres de lait qui sont transformés chaque année dans 27 usines au Canada, aux États-Unis et en Argentine.

En plus de ces grandes coopératives, de petites coopératives jouent aussi un rôle essentiel dans l'avancement de l'agriculture aux quatre coins du pays. Au fil des ans, bon nombre de ces petites coopératives se sont adressées à FAC afin de trouver le partenaire qui saurait répondre à leurs besoins uniques en matière de financement. Nous avons été à l'écoute et avons reconnu la lacune qui existait sur le marché, et pour y remédier, nous avons créé une solution de financement conçue spécialement pour ces coopératives et leurs membres. C'est ainsi qu'ils ont pu prendre de leur essor et prospérer.

Les coopératives qui représentent les éleveurs de bovins du Canada constituent un bon exemple de ces petites coopératives. Leurs membres ont accès à du financement par l'intermédiaire de FAC pour acheter du bétail au point de vente.

J'aimerais donner quelques exemples de ces coopératives auxquelles nous fournissons du financement.

Foothills Cattle Co-op, établie en Alberta, compte 318 membres dans la province, ainsi qu'en Colombie-Britannique et en Saskatchewan. Depuis le début de son partenariat avec FAC, elle a eu accès à 184 millions de dollars pour aider ses membres à acheter des bovins.

De la même façon, Athabasca Heifer Co-op, située à Nestow, en Alberta, a eu accès à 24 millions de dollars pour ses 65 membres.

En Ontario, la Eastern Ontario Feeder Cattle Co-operative a obtenu 31 millions de dollars par l'intermédiaire de FAC pour contribuer à l'essor des exploitations d'élevage de ses 18 membres. Il s'agit d'une somme importante par membre.

En un peu plus d'une décennie, FAC a versé plus d'un milliard de dollars à des membres appartenant à plus de 30 coopératives partenaires d'un bout à l'autre du Canada, de l'Île-du-Prince-Édouard à la Colombie-Britannique, pour faciliter principalement les achats de bétail et d'intrants de culture de leurs membres.

• (0905)

Cela ne représente qu'une portion du réseau de coopératives servi par FAC à l'échelle du pays. Ces exemples illustrent le besoin réel de financement spécialisé des coopératives et de leurs membres. Comme nous sommes axés exclusivement sur l'agriculture, contrairement aux autres institutions financières, nous avons pris le temps de comprendre les besoins des coopératives, grandes et petites, et répondons à leurs besoins particuliers en matière de financement. Nous croyons que ces options de financement les aident à renforcer et à développer leur entreprise.

Les coopératives de crédit font aussi partie intégrante du système financier canadien et continuent d'être très présentes dans le secteur rural canadien. FAC travaille activement à nouer une relation plus étroite avec la Centrale des caisses de crédit du Canada, les organisations provinciales de la Centrale et les coopératives de crédit individuelles. Nous faisons actuellement partie d'un comité national de liaison qui regroupe des représentants de coopératives de crédit de l'Ontario, de la Saskatchewan et du Manitoba. Ce comité communique de l'information, s'emploie à résoudre des problèmes et discute de possibilités de collaboration.

J'aimerais maintenant réagir aux commentaires formulés par la Centrale des caisses de crédit du Canada le 10 juillet devant ce comité en ce qui a trait au mandat de FAC. FAC ne croit pas qu'un examen du mandat de FAC prescrit par la loi, comme le demande la Centrale des caisses de crédit du Canada, soit nécessaire. Notre position se fonde sur les commentaires entendus directement de nos clients et d'autres intervenants de l'industrie, selon lesquels l'agriculture dans son ensemble bénéficie de la présence de FAC comme concurrent sur le marché.

Le mandat de FAC est de veiller à ce que les producteurs aient un accès suffisant à du capital pour tirer parti des débouchés et surmonter les difficultés à long terme. Nous remplissons notre mandat et répondons aux besoins de nos clients. C'est pourquoi 100 000 clients partout au Canada choisissent de faire affaire avec nous. Les clients disent choisir FAC en raison de notre connaissance de l'industrie, des efforts acharnés que nous déployons pour bâtir des relations et de la flexibilité que nous offrons. Nous prenons le temps

d'écouter les idées et les préoccupations de nos clients, et nos produits et services sont conçus pour répondre aux besoins uniques de l'agriculture.

Nous croyons qu'une saine concurrence sur le marché et un choix d'options de financement sont bénéfiques pour tous les agriculteurs canadiens. Même ceux qui ne sont pas clients de FAC nous disent que notre présence procure aux producteurs un plus grand nombre d'options de financement. Ils savent que FAC est un partenaire financier solide et stable qui apportera un soutien à long terme à l'industrie. En fin de compte, l'industrie agricole, les autres institutions financières et l'économie canadienne en profitent.

FAC est fière des contributions qu'elle apporte à l'appui de l'industrie agricole depuis plus de 50 ans. Nous croyons que la raison principale expliquant notre succès, l'appui solide de nos clients, notre croissance et notre stabilité est l'expérience client que nous offrons. Nombre de nos employés ont des antécédents en agriculture; ils ont tous une passion pour l'industrie et ont vraiment à cœur la réussite de nos clients. En conséquence, la satisfaction de nos clients est inégalée. Nous savons que des choix s'offrent à eux et que nous devons continuer d'accomplir un travail exceptionnel chaque jour pour mériter le privilège de les servir.

Le mouvement des coopératives au Canada a toujours joué et continuera de jouer un rôle important dans le secteur rural canadien. FAC est bien placée pour offrir des solutions de financement qui sont flexibles, novatrices et adaptées aux besoins en évolution des coopératives et de leurs membres. En tant que principal fournisseur de financement agricole au Canada, FAC est un partenaire financier de première importance pour l'industrie agricole. En fin de compte, la santé durable de l'agriculture canadienne et des producteurs qui lui donnent vie est ce qui importe à FAC. Nous croyons en l'agriculture, nous avons à cœur le succès de nos clients et des producteurs partout au Canada, et nous sommes prêts à servir l'industrie à long terme.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui. Je répondrai volontiers à vos questions.

• (0910)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Carlson.

Nous allons maintenant passer à la Vancity Credit Union, représentée par M. Rob Malli.

Vous avez 10 minutes pour faire votre déclaration préliminaire, après quoi les membres pourront bien sûr poser des questions. Je vous cède la parole.

M. Rob Malli (directeur financier, Vancity Credit Union): Je vous remercie, monsieur le président et les membres du comité, d'avoir invité Vancity à participer à cette étude importante sur les possibilités et les défis qui se présentent pour le secteur des coopératives au Canada.

Je m'appelle Rob Malli et je suis le directeur des finances et l'actuel PDG par intérim de Vancity, une entreprise dont le siège est à Vancouver, en Colombie-Britannique. Aujourd'hui, je vais vous parler du point de vue des coopératives de crédit aux niveaux national et provincial, ainsi que de Vancity. Permettez-moi de commencer en prenant quelques minutes pour vous parler des coopératives de crédit en général.

Il est évident que les coopératives ont de la valeur aux yeux de vos électeurs et électrices, si l'on se fie à la croissance observée dans l'ensemble du Canada. Avec actuellement 5,2 millions de membres et une croissance de ce chiffre supérieure à la croissance de la population, les actifs des coopératives de crédit ont atteint 140 milliards de dollars à la fin de l'année 2011, un nombre comparable à celui de la Banque Nationale du Canada, la sixième banque en importance au Canada.

Pour nous, cela est positif, à la fois du point de vue de la concurrence du marché et en tant que participant majeur à la santé actuelle de notre secteur des services financiers. C'est une particularité importante du modèle de fonctionnement des coopératives: nous élargissons nos activités pour soutenir les collectivités et les membres que nous servons, ce qui permet du coup de soutenir la viabilité à long terme des coopératives de crédit.

Depuis 1946, Vancity comprend que ce sont les membres qui font de nous qui nous sommes. Cela a commencé avec la prestation de services bancaires aux personnes de la collectivité qui n'étaient pas servies par les institutions financières existantes. En tant que coopérative, Vancity est inspirée par les besoins de ses membres, ce qui a entraîné la prestation de services inédits à ses débuts. Elle a notamment été la première à Vancouver à consentir des hypothèques à l'est de la rue Main; à l'époque, les prêts dans la collectivité ouvrière étaient considérés comme hasardeux. Vancity a aussi été la première institution financière au Canada à souscrire des demandes d'hypothèque de femmes sans cosignataire masculin.

Cette capacité de travailler en étant à l'écoute des besoins de la collectivité nous sert bien aujourd'hui parce que cela a permis à Vancity d'innover et d'offrir des solutions en temps réel aux problèmes de la collectivité dans des domaines tels que le logement abordable, les systèmes alimentaires locaux, les entreprises sociales, l'énergie et l'environnement et l'éducation financière, pour ne nommer que ceux-là.

Comme exemple récent, mentionnons un projet immobilier au centre-ville de Vancouver. En 2010, nous sommes devenus propriétaires d'un projet immobilier en guise de sûreté au moment de la faillite de l'entrepreneur. Nous avons travaillé en collaboration avec un partenaire local afin de créer le 60, Cordova Ouest, un projet novateur qui sert de prototype pour l'achat d'un logement abordable à Vancouver et qui est destiné aux personnes ayant des revenus modestes, mais qui ne peuvent pas accéder à la propriété en raison des tarifs immobiliers à Vancouver. Avec des logements jusqu'à 150 000 \$ moins chers que les propriétés voisines, nous avons utilisé une approche différente sur les plans de la conception, de l'aménagement et du financement et nous avons utilisé des solutions particulières d'hypothèque et des taux préférentiels afin d'augmenter l'abordabilité, tout en respectant des principes sains de gestion des risques.

En nous concentrant sur l'aspect local, nous investissons notre argent là où nous l'avons gagné. Ce concept plaît beaucoup à l'ensemble de nos membres et a rendu la marque Vancity très attrayante. En nous concentrant sur l'impact dans la collectivité, nous avons attiré de nombreux membres; environ une personne sur six dans notre marché choisit de faire affaire avec nous. Il est important de noter que la majorité d'entre elles pourraient avoir accès aux institutions financières traditionnelles. Elles choisissent Vancity comme solution de rechange aux banques non seulement pour ses produits et ses services, dont un grand nombre sont considérés comme traditionnels, mais également en raison de son modèle novateur et de ses liens avec l'endroit où elles vivent et travaillent.

Forte de ce soutien des 65 dernières années, Vancity a pris de l'expansion pour devenir la plus grande coopérative de crédit au Canada, avec des actifs s'élevant à 16,1 milliards de dollars, 59 succursales au service de plus de 479 500 membres et environ 2 500 employés.

Mais chez Vancity, ces membres ne sont pas simplement les personnes que nous servons. Ce sont les personnes qui nous guident dans notre parcours en élisant les membres de notre conseil d'administration ou en devenant elles-mêmes des administrateurs. Cette approche démocratique a permis à Vancity de se concentrer sur le fait de donner à ses membres la possibilité d'exprimer leurs préoccupations et de participer à la gestion et aux activités de la coopérative de crédit, une caractéristique unique dans le secteur bancaire et exclusive aux caisses de crédit.

Au bout du compte, chez Vancity, nous sommes convaincus que, en gardant la collectivité à l'esprit dans le cadre de la prestation de nos services bancaires, nous ne renonçons pas à la qualité ou à la valeur du produit. Nous maintenons notre engagement envers la viabilité financière, l'inclusion sociale et la responsabilité écologique tout en assumant nos responsabilités envers nos membres-propriétaires et en honorant nos engagements éthiques.

Au nom du système de coopératives de crédit de la Colombie-Britannique, je souhaite remercier le gouvernement du Canada d'avoir présenté dans le cadre du budget en 2010 une option de coopérative de crédit fédérale. Alors que les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique sont des institutions financières accomplies qui relèvent de la compétence provinciale, nous considérons l'option de charte fédérale comme un autre moyen pour les coopératives de crédit intéressées d'atteindre leurs objectifs commerciaux et d'améliorer les services aux membres.

Nous sommes également ravis de constater que des projets de règlements complémentaires nécessaires à la mise en place du cadre de la coopérative de crédit fédérale ont récemment été publiés dans la *Gazette du Canada*. Toutefois, pour avancer en nous fondant sur notre réussite, nous devons prendre en compte ce que nous devons abandonner. Historiquement, notre force a été notre capacité à nous appuyer sur la charte des coopératives de crédit et à en tirer le meilleur parti pour construire des collectivités et soutenir les besoins locaux dans les périodes prospères comme dans les périodes de crise.

●(0915)

Nous partageons l'inquiétude du gouvernement concernant la conversion des actions aux actionnaires, qui pourrait représenter un avantage à court terme pour certaines parties intéressées telles que les administrateurs et la direction, mais qui pourrait affaiblir les processus démocratiques qui ont permis la réussite des coopératives de crédit par le passé. Nous souhaitons préserver cette relation avec la collectivité en tant que partie intéressée, et non en tant qu'actionnaire unique, afin de maintenir la solidité de l'ensemble des institutions financières canadiennes.

Un exemple d'une approche quelque peu différente est la structure financière « divisible et indivisible » que l'on observe dans d'autres pays comme la France ou l'Italie. Dans cette structure, le capital est restreint et inaccessible aux membres ou aux investisseurs s'il est privatisé à un moment donné. Essentiellement, le concept de capital indivisible aide à maintenir une bonne base financière en période de crise ou de perte de crédit et à soutenir une bonne gouvernance au-delà de la direction ou des membres actuels.

En 2011, les Nations Unies ont déclaré l'année 2012 Année internationale des coopératives. Pour célébrer cette distinction, Desjardins, l'Université Saint Mary's et l'Alliance coopérative internationale organisent le Sommet international des coopératives 2012 à Québec en octobre, dont Vancity est un parrain. Cet événement célèbre la réussite des coopératives dans le monde entier et encourage l'élaboration de solutions durables, y compris la possibilité pour les coopératives communautaires d'offrir des services sociaux avec de meilleurs résultats.

En tant qu'organisme, nous avons appris des succès impressionnants de la région d'Émilie-Romagne, dans le nord de l'Italie, où les coopératives représentent le tiers du PIB. Au cours des 10 dernières années, nous avons participé au programme d'étude des coopératives de l'Université de Bologne pour déterminer ce que le modèle des coopératives peut offrir et permettre au personnel d'incorporer les valeurs et les principes des coopératives dans nos stratégies et dans notre travail quotidien.

Nous retrouvons les mêmes éléments fondamentaux dans notre relation avec l'Alliance mondiale pour les valeurs bancaires (Global Alliance for Banking on Values — GABV). En 2011, Vancity est devenue membre de l'Alliance mondiale pour les valeurs bancaires, une association mutuelle composée des 19 des principales banques durables du monde entier, de l'Asie à l'Amérique latine en passant par États-Unis et l'Europe. Ces banques sont liées par un engagement commun à trouver des solutions mondiales aux problèmes internationaux et à promouvoir une solution de rechange positive et viable au système financier actuel. Ces organismes sont convaincus que nous devons améliorer la qualité de vie de chaque habitant de la planète en reconnaissant que nous sommes économiquement interdépendants et responsables envers la génération actuelle et les générations futures. Nous sommes fiers de mentionner que deux autres coopératives de crédit canadiennes ont depuis rejoint l'Alliance, soit l'Affinity Credit Union (Saskatchewan) et l'Assiniboine Credit Union (Winnipeg). Ensemble, ces organismes collaboreront pour donner une impulsion aux services bancaires durables, car nous pensons que cela a permis de fournir constamment des produits et des services et a entraîné des retombées sociales, environnementales et financières permettant de soutenir les économies locales.

Tout comme les coopératives de crédit, les banques durables jouent un rôle positif dans le soutien des petites entreprises et des entreprises en croissance à long terme, ce qui est dans l'ensemble comparable aux retombées financières des modèles bancaires traditionnels. L'idée selon laquelle vous n'avez pas à choisir entre votre bien-être financier et la santé de votre collectivité est au cœur de notre modèle bancaire durable. Nous espérons et souhaitons que le gouvernement fédéral reconnaisse l'importance de ce modèle opérationnel fondé sur des valeurs et qu'il soutienne le mouvement alors qu'il se répand dans le paysage canadien.

Chez Vancity, nous avons eu l'occasion unique de travailler au sein d'un environnement réglementaire provincial, avec l'influence de notre expérience favorable de collaboration avec le BSIF par le truchement de notre filiale en propriété exclusive, la Banque Citizens du Canada, une banque fédérale de l'annexe I de la Loi sur les banques depuis 1997.

Même si nous n'étions pas tenus de le faire, nous avons adopté des normes supplémentaires de gestion des risques qui vont au-delà des exigences provinciales dans de nombreux domaines, y compris la gestion des capitaux et des liquidités, car cela correspond à notre vision de durabilité dans l'intérêt supérieur des membres.

Nous reconnaissons l'incapacité ou la difficulté à demeurer unique au moyen d'une approche réglementaire de la surveillance fondée sur la conformité et nous souhaitons voir le gouvernement rajuster ses programmes de surveillance pour soutenir et encourager notre caractère unique tout en respectant un cadre sain de gestion des risques et de réglementation. Il faut reconnaître notre différence, et un cadre approprié de type BSIF doit être créé afin de préserver notre capacité à avoir un impact à l'échelon communautaire. On ne devrait pas nous forcer à intégrer un paysage réglementaire adapté au secteur bancaire. Cela dit, nous pensons que Vancity est un exemple positif de la possibilité de tirer le meilleur parti des deux mondes dans un modèle fonctionnel efficace: le prêt fondé sur l'impact et axé sur la collectivité et l'environnement et guidé par la viabilité à long terme.

Notre relation avec la Kettle Friendship Society est un exemple concret. Depuis des décennies, la Kettle Friendship Society soutient les personnes souffrant de troubles mentaux à l'aide d'un centre d'accueil, de services d'aide et de défense des droits, d'une clinique de santé sur place et de programmes de loisirs, d'aptitudes à la vie, de logement et d'emploi. Lorsque l'association s'est retrouvée à l'étroit dans les locaux qu'elle louait, elle s'est adressée à Vancity pour l'achat d'une propriété. À l'aide d'une combinaison originale de financement d'une hypothèque de premier rang et d'une dette de second rang, Vancity a aidé la Kettle Friendship Society à acheter une propriété de 5 100 pieds carrés. Grâce à cela, la Kettle Friendship Society a établi ses actifs pour assurer sa viabilité à long terme et sa tranquillité d'esprit.

• (0920)

En conclusion, monsieur le président, au nom de Vancity, je souhaite remercier le comité ainsi que vos collègues d'avoir entrepris cette étude importante. Les coopératives canadiennes, y compris les coopératives de crédit, célèbrent l'Année internationale des coopératives 2012 et réaffirment le fait qu'elles jouent un rôle vital dans la construction de notre pays.

Nous espérons que les conclusions de votre rapport final continueront de promouvoir et de soutenir la contribution des coopératives dans nos collectivités et assureront la préservation de notre modèle de fonctionnement pour que les générations à venir puissent en profiter.

Lorsque vous serez à Vancouver, je vous encourage à passer nous voir afin de pouvoir constater l'impact direct de nos activités sur la collectivité.

Je vous remercie sincèrement de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer devant vous aujourd'hui. C'est avec plaisir que je répondrai à toutes vos questions.

Le président: Parfait, merci. Eh bien, vous allez bien sûr avoir maintenant l'occasion de le faire.

Nous allons passer entamer la première série de questions et allons commencer par Mme LeBlanc.

Vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc (LaSalle—Émard, NPD): Merci.

Je vous remercie pour vos témoignages, que je trouve très intéressants. Je remercie également l'entreprise Vancity pour son apport au sommet qui est organisé à Québec.

Ma première question s'adresse à Financement agricole Canada.

J'aimerais savoir de quelle façon vous êtes reliés aux coopératives. Si je comprends bien, vous n'êtes pas une coopérative.

[Traduction]

M. Lyndon Carlson: Vous avez raison. Nous ne sommes pas nous-mêmes une coopérative. Cependant, comme je l'ai dit durant ma déclaration préliminaire, nous avons constaté que les coopératives de toutes tailles, les petites comme les grandes, ont des besoins financiers uniques. Il y a beaucoup de coopératives qui offrent exclusivement leurs services à des agriculteurs dans des régions rurales du Canada. Dans bon nombre des collectivités où nous avons des bureaux, la coopérative est non seulement une entreprise dans la collectivité, mais aussi une entreprise phare, qui fournit à nos clients des intrants de culture comme des engrais, des solutions de protection des cultures, du carburant, des matériaux de construction — et bien d'autres choses encore. Nous avons créé des partenariats avec certaines des grandes coopératives qui sont à la base de ces réseaux, et nous avons constaté qu'il s'agissait d'une excellente occasion d'aider nos clients en leur offrant un meilleur accès à du financement pour qu'ils puissent acquérir leurs intrants de culture. Bien sûr, de nos jours, un élément essentiel de l'agriculture moderne consiste à bien nourrir ses cultures.

D'un autre côté...

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: J'aimerais savoir ce qui différencie Financement agricole Canada d'une caisse populaire, précisément pour ce qui est des règles qui régissent les autres institutions financières coopératives.

• (0925)

[Traduction]

M. Lyndon Carlson: FAC est régi par la Loi sur la gestion des finances publiques et par son propre texte législatif, la Loi sur Financement agricole Canada, et est supervisé par le vérificateur général du Canada. Nous faisons donc l'objet d'un examen de multiples sources. Le vérificateur général examine nos pratiques chaque année et procède à un examen spécial plus poussé tous les cinq ans.

Nous savons aussi que la prudence dont nous faisons preuve au moment d'accorder des prêts est un important gage de notre solidité. Par conséquent, nous faisons très attention et respectons les pratiques exemplaires en la matière. En fait, la solidité de notre portefeuille découle à la fois de nos pratiques en matière de prêt, soit nos pratiques liées à la vérification du crédit, et de la structure de gouvernance de notre organisme.

Vous constaterez à la lecture du rapport annuel que nous avons récemment déposé que nous affichons une très bonne rentabilité. En outre, nous avons de très bonnes réserves pour parer à toute perte éventuelle et nous bénéficions d'un bon niveau de bénéfices non répartis. Il ne fait donc aucun doute, selon moi, que nous faisons l'objet du même niveau d'examen que les autres institutions financières, pour le bien de nos clients et de notre actionnaire, le gouvernement du Canada.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Pourriez-vous me dire pourquoi vos clients choisissent de s'adresser à Financement agricole Canada plutôt qu'à une caisse populaire? Y a-t-il de la concurrence entre ces deux institutions?

[Traduction]

M. Lyndon Carlson: Bien sûr. Il faut dire d'entrée de jeu que FAC attire beaucoup de clients en raison de ses produits, qui sont à la fois de grande qualité et souples. Je veux aussi vous rappeler que,

bien sûr, presque tous nos clients, je dirais entre 96 et 98 p. 100 d'entre eux, font aussi affaire avec une autre institution financière, qu'il s'agisse d'une caisse populaire, d'une banque ou d'une coopérative de crédit, c'est selon. Dans presque tous les cas, nous partageons nos clients avec une autre institution financière. Par conséquent, souvent, nous pouvons, par exemple, offrir des services hypothécaires à un client, tandis qu'une autre institution financière répond à ses besoins liés au financement à court terme, aux prêts d'exploitation et aux prêts personnels, des besoins auxquels nous pouvons aussi répondre. Je dirais donc que c'est une combinaison de qui sert ces clients.

Je dois cependant rappeler que tous nos clients ont le choix. Aucun de nos clients n'est tenu de faire affaire avec nous. Ils font affaire avec nous parce qu'ils choisissent parmi les options qui s'offrent à eux.

Selon nous, nous comptons sur une équipe qui s'occupe exclusivement d'agriculture. Par conséquent, notre expertise en la matière sur le terrain est inégalée, et je crois que nos clients apprécient cela.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup.

Le président: Je suis désolé, mais votre temps de parole est écoulé.

[Traduction]

Nous allons passer à M. Preston. La parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Joe Preston (Elgin—Middlesex—London, PCC): Merci beaucoup.

Je vais poursuivre sur la lancée, puis je verrai si on peut poser d'autres questions.

Il est évident que beaucoup de coopératives ont affirmé, assurément dans des mémoires et même de façon anecdotique, que, de façon générale, les établissements de crédit ne comprennent pas toujours les besoins des coopératives aussi bien qu'ils comprennent les besoins des sociétés ou des entreprises.

FAC compte-t-il sur un service distinct pour les coopératives? Vous travaillez beaucoup avec des intervenants du secteur de l'agriculture, où il y a beaucoup de coopératives. Dites-nous de quelle façon vous gérez cela et d'où vous tirez vos connaissances pour mener à bien vos interactions avec les coopératives.

M. Michael Hoffort (vice-président principal, Portefeuille et risque de crédit, Financement agricole Canada): En ce qui a trait à l'existence d'un service ou même d'un programme spécial, nous n'avons pas, pour l'instant, à FAC, de programme spécial conçu spécialement pour le secteur des coopératives. Nous procédons de la même façon avec tous nos clients: nous essayons d'évaluer leurs besoins financiers et de déterminer ce qu'ils tentent de réaliser du point de vue commercial et nous leur offrons un ensemble de services personnalisés pour répondre à leurs besoins.

Dans notre déclaration préliminaire, nous avons parlé de certaines des petites coopératives d'éleveurs de bétail avec lesquelles nous travaillons. Lorsque nous avons examiné ce qu'elles tentaient de réaliser, leur structure de coopérative nous a aidé à leur offrir un produit qui nous permettrait de financer leurs dépenses liées au cheptel et d'exiger de ces éleveurs un plus petit versement initial que s'ils étaient venus nous voir séparément. Grâce à leur structure administrative, ce genre de collaboration propre aux coopératives, nous avons pu devenir un joueur très actif sur le marché. Il faut donc évaluer leurs besoins, puis mettre en place une structure adaptée.

M. Joe Preston: Mais vous y arrivez, vos interactions avec les coopératives sont couronnées de succès.

M. Michael Hoffort: Absolument.

• (0930)

M. Joe Preston: Vous avez mentionné que vous n'êtes pas une institution financière au sens propre du terme. Vous êtes un établissement de crédit. La plupart des gens doivent aussi faire affaire avec une autre institution financière. On entend beaucoup de gens dire que, parfois, Financement agricole Canada cueille les fruits sur les branches les plus basses et ne laisse rien aux coopératives de crédit, aux caisses populaires ni même aux banques. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Lyndon Carlson: Je répondrais que, lorsque nous évaluons nos pratiques quotidiennes, nous posons des questions à nos employés, notre équipe de vente sur le terrain; nous le faisons chaque semaine pour savoir ce qui se passe sur le terrain, c'est-à-dire quels sont les autres joueurs sur le marché. À la lumière des réponses à ces enquêtes, nous dirions que, 75 p. 100 du temps, il n'y a pas d'autre institution financière présente. Les clients viennent nous voir, et aucune institution financière ne tente en fait de leur offrir ses services. Par conséquent, dans ces cas, nous ne faisons que répondre aux besoins des clients du mieux que nous le pouvons. En outre, si vous regardez notre portefeuille, force est d'admettre que nous offrons des services à des clients de toutes les tailles. En fait, au cours des cinq dernières années, le nombre de clients que nous avons dans la plus petite catégorie, c'est-à-dire des clients dont le revenu total, le revenu maximal, est inférieur à 100 000 \$ a augmenté à un rythme élevé. On constate la même chose dans d'autres catégories.

M. Joe Preston: Quelle proportion de votre portefeuille de prêt — je me contenterai d'une estimation si vous n'avez pas une réponse précise — représentent les coopératives par rapport aux autres entreprises ou producteurs indépendants? Dans quelle mesure travaillez-vous avec des coopératives? C'est ce que je veux savoir, en fait. Vous avez dit qu'il y en avait quelques-unes.

M. Lyndon Carlson: Nous avons actuellement un portefeuille de plus de 23 milliards de dollars. Si on s'en tient exclusivement aux coopératives, celles-ci représentent moins de 10 p. 100 de la valeur totale des prêts, mais c'est tout de même une portion importante à ce niveau.

M. Joe Preston: C'est donc une part importante. Merci.

Vancity est passée d'une très petite coopérative de crédit à ce qu'elle est aujourd'hui en faisant très bien des choses de base et en faisant naître des besoins sur le terrain — en répondant aux besoins exprimés. Dans quelle mesure aidez-vous d'autres coopératives ou d'autres petites coopératives de crédit à croître comme Vancity l'a fait?

M. Rob Malli: Nous le faisons beaucoup et de différentes façons. Vancity a assuré sa croissance entre autres grâce à un certain nombre de combinaisons avec d'autres coopératives de crédit. Nous avons

procédé à des fusions et à des acquisitions. Au cours des 65 dernières années, nous avons procédé, je crois, à 52 fusions ou acquisitions. Certaines étaient volontaires, lorsque nous avons voulu saisir des occasions, et d'autres se sont produites en appui au système. Voilà une chose.

Deuxièmement, nous avons créé des alliances. J'ai mentionné deux coopératives de crédit distinctes avec lesquelles nous travaillons en étroite collaboration: Affinity et Assiniboine. En raison de notre modèle fondé sur les valeurs, nous partageons une bonne partie de nos activités visant à renforcer notre efficacité, surtout les investissements dans la recherche et le développement, sur la façon dont nous nous installons dans les marchés mal servis, etc.

Nous appuyons beaucoup, aux échelons provincial et national, le mouvement des coopératives. Nous partageons nos modèles et nos expériences. Nous avons eu des alliances avec Desjardins pendant de nombreuses années, et nous continuons à resserrer ces liens.

J'aimerais cependant souligner que la façon dont nous nous organisons et nous coopérons est unique à la structure des coopératives, contrairement aux banques. Nous avons même tissé des liens réguliers avec les banques. Nous faisons partie du...

M. Joe Preston: Vous devriez avoir honte.

Des voix: Oh, oh!

M. Rob Malli: ... du Comité de gestion de l'actif et du passif canadien. L'objectif est d'obtenir des pratiques. J'essaie de mettre l'accent là-dessus.

Il est très avantageux pour nous que notre banque soit réglementée par le BSIF, en ce qui a trait à la compréhension des pratiques. Nous insufflons cela au système. C'est une autre façon pour nous d'appuyer le système.

Le président: Je crois que vous avez fait une erreur: vous avez établi un contact visuel. N'oubliez pas, il ne faut jamais faire ça.

M. Joe Preston: Je n'aurais pas dû me retourner.

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous allons passer à M. Bélanger, qui a maintenant cinq minutes.

L'hon. Mauril Bélanger (Ottawa—Vanier, Lib.): Merci.

Monsieur Carlson, est-ce que le conseil de FAC s'est réuni depuis le 10 juillet?

M. Lyndon Carlson: Non. Nous avons une réunion du conseil durant la première semaine du mois d'août.

L'hon. Mauril Bélanger: Je sais.

Par conséquent, la position dont vous nous avez fait part ce matin, selon laquelle vous êtes opposé à une révision de la loi, n'est pas une position du conseil, mais une position du personnel. C'est exact?

M. Lyndon Carlson: En fait, je ne sais pas si le conseil en a parlé.

L'hon. Mauril Bélanger: Vous réagissez à la position formulée par la coopérative de crédit le 10 juillet. Donc, si le conseil ne s'est pas réuni, il ne peut s'agir que d'une position du personnel.

M. Lyndon Carlson: Oh, bien sûr. Ces notes ont été préparées par la direction.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord.

Je suis très surpris, parce qu'une organisation qui est sûre d'elle accepte habituellement les examens. Pourquoi faites-vous exception?

M. Lyndon Carlson: En fait, je crois que nous nous sommes dit qu'il y avait eu beaucoup d'examen et de changements législatifs depuis 1959.

L'hon. Mauril Bélanger: Il n'y en a pas eu depuis 2001.

• (0935)

M. Lyndon Carlson: C'est exact. En 2001, nous avons reçu...

L'hon. Mauril Bélanger: Dans le cas des banques, les examens sont aux cinq ans.

M. Lyndon Carlson: En 2001, nous avons reçu un mandat qui, selon nous, répond très très bien à nos besoins et aux besoins de nos clients.

L'hon. Mauril Bélanger: J'étais là à l'époque, et je vous comprends, monsieur, mais je suis tout de même surpris que vous vous opposiez à un examen. Pourquoi?

M. Lyndon Carlson: C'est uniquement parce que nous ne voulons pas vraiment de nouveaux pouvoirs. Nous croyons que notre mandat nous a permis d'assurer la croissance des producteurs primaires, des industries agricoles et du secteur de l'agroalimentaire.

L'hon. Mauril Bélanger: Vous avez dit avoir apporté des rajustements, mais vous n'avez pas donné d'exemples. Je vous serais reconnaissant, si vous pouviez — pas maintenant — fournir des exemples au greffier du comité afin que nous sachions en quoi consistent les rajustements que FAC aurait apportés afin de s'adapter aux besoins des coopératives.

L'autre chose que vous avez dite, et je n'ai pas vu vos notes, même si j'aurais bien aimé pouvoir y jeter un coup d'œil, c'est « contrairement aux autres institutions ». De quelles autres institutions parlez-vous? Des institutions fédérales ou des institutions non gouvernementales?

M. Lyndon Carlson: Nous parlions d'institutions non gouvernementales.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord. J'aurais pu m'en assurer si j'avais pu consulter vos notes.

De toute façon, votre réticence à l'égard d'un examen me laisse perplexe. Ça ne devrait pas être à vous de décider.

Monsieur Malli, vous avez parlé de la publication préalable de règlements pour les banques coopératives ou les coopératives fédérales — c'est, je crois, le nom que vous leur donnez —, cependant, vous êtes propriétaire d'une banque — pas vous, mais Vancity — depuis 1997. Je crois savoir que Vancity aimerait davantage s'inspirer du modèle des coopératives de crédit, mais à l'échelle nationale, plutôt que du modèle des banques. C'est exact?

M. Rob Malli: J'ai dit que, actuellement, nous avons les pouvoirs, étant propriétaires d'une banque ainsi que d'une coopérative de crédit et d'autres entités, d'œuvrer partout au Canada, et nous l'exerçons. Nous le faisons dans le cadre de nos activités de prêts commerciaux, pour VISA et pour les opérations sur devises.

Nous avons appris par expérience que nous devons nous concentrer sur ce qui fait notre force, soit notre lien avec la collectivité. Nous ne pouvons pas perdre ce lien. Nous ne voulons pas à n'importe quel prix nous prévaloir de la législation nationale qui nous permet d'être une coopérative de crédit. C'est un aspect de notre position auquel nous tenons vraiment.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord.

Par conséquent, si je lis entre les lignes, vous voudriez peut-être qu'il y ait certains changements à la réglementation proposée?

M. Rob Malli: Oui, c'est exact.

L'hon. Mauril Bélanger: Pouvez-vous donner des exemples précis? Ou est-ce que ce sera pour plus tard? Vous avez 30 jours à partir du 6 juillet si je ne m'abuse.

En passant, ça tombe bien que la réglementation a été prépubliée tout juste avant notre première réunion publique.

M. Rob Malli: En effet.

Oui. Nous allons réagir officiellement à cela, mais j'ai souligné deux ou trois éléments ici et dans mon exposé, entre autres la question touchant la démutualisation qui, selon nous, est très préoccupante. L'autre concerne le fait de s'assurer que les règlements sont bien appliqués et qu'ils ont un effet habilitant sur l'organisation. Je crois que Desjardins a abordé certaines de ces questions dans sa présentation, et nous sommes d'accord...

L'hon. Mauril Bélanger: Est-ce que je me trompe, ou vous avez 30 jours pour réagir? Ou est-ce 60?

M. Rob Malli: Je ne sais plus.

L'hon. Mauril Bélanger: Si c'est 30 jours, vous devrez le faire avant le 7 août, c'est bien ça?

M. Rob Malli: Exact. Mais je crois qu'on a plus de temps.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord. Mais si vous le faites avant le 7 août, nous avons une date limite pour recevoir les documents qu'il faut ensuite distribuer. Il pourrait être utile, si vous voulez communiquer vos préoccupations, de les envoyer aussi au comité, afin que nous puissions mieux comprendre certaines des difficultés engendrées par la réglementation.

M. Rob Malli: D'accord, nous y réfléchissons.

L'hon. Mauril Bélanger: Merci.

Il me reste 11 secondes, alors je vais simplement établir un contact visuel...

Le président: D'accord. Eh bien, c'est fait. Vous avez fait un contact visuel, et votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant entamer la deuxième série de questions. Nous allons commencer par M. Boughen.

Vous avez cinq minutes.

M. Ray Boughen (Palliser, PCC): Merci, monsieur le président.

Permettez-moi de souhaiter la bienvenue aux témoins qui sont là ce matin et qui nous font bénéficier de leur expertise.

Deux ou trois questions me sont venues en tête durant vos témoignages, messieurs.

Rob, je vais vous demander de regarder dans votre boule de cristal et de nous dire quand, à l'échelle canadienne, la structure financière de votre coopérative de crédit sera acceptée dans toutes les provinces. Qu'en pensez-vous? Est-ce un souhait qui ne se réalisera jamais? Ou est-ce que les coopératives de crédit bénéficieront un jour du même statut que les banques à l'échelle du pays et seront accessibles à tous les Canadiens?

M. Rob Malli: Je crois que c'est déjà le cas. Les coopératives de crédit sont présentes partout au pays, et tous les Canadiens y ont accès. Je ne crois pas qu'elles fonctionnent toutes de la même façon. Elles ont donc des caractéristiques qui leur sont propres, et je constate une plus grande réussite dans certaines régions. Je crois que la décision revient en fait aux consommateurs et aux résidents quant à savoir si la proposition unique est offerte. Selon moi, l'approche axée sur les valeurs que nous avons adoptée est la voie de l'avenir. Notre fierté serait d'avoir un impact sur l'ensemble du système à l'avenir.

Par exemple, Vancity est la première organisation à avoir offert des investissements éthiques au Canada. En fait, même à l'échelle internationale, ça commence tout juste à prendre forme, grâce à l'introduction de fonds éthiques. Nous sommes fiers d'affirmer que même la Banque TD et d'autres banques évaluent toutes l'ensemble de leurs portefeuilles d'investissements. C'est le type de changement que nous voulons susciter. Des pratiques de prêts responsables. Le nouveau règlement sur les prêts hypothécaires par le BSIF, ou même les dernières annonces du ministre des Finances en ce qui a trait aux règles de prêts hypothécaires...

● (0940)

L'hon. Mauril Bélanger: On revient en fait à ce qui était là avant.

M. Rob Malli: Tout à fait — il s'agit de pratiques que Vancity a toujours appliquées. Elles étaient enchâssées dans notre modus operandi, parce que c'est la meilleure façon de faire des affaires à long terme.

Même avec les règles de la SCHL sur la titrisation, à titre informatif, Vancity a déjà participé à des activités de financement titrisé. Nous avons toujours respecté la règle selon laquelle, quand certains de nos membres sont en défaut de paiement, nous rachetons volontairement leur hypothèque. Nous avons toujours agi ainsi parce que nous croyons que le lien fondamental qui nous unit à un membre est notre engagement envers lui, et nous n'utilisons pas les marchés financiers pour nous délester de ce risque.

Par conséquent, selon nous, notre façon de faire a fait ses preuves. Nous croyons que c'est la voie de l'avenir. Ça se fera grâce à des règlements parce que les banques utilisent un modèle axé sur les actionnaires plutôt qu'un modèle communautaire, où les actionnaires sont la collectivité. En outre, c'est quelque chose qui va rester. C'est pourquoi, selon nous, la réglementation doit reconnaître précisément les différences sur le plan du modèle d'affaires et être adaptée pour appuyer et renforcer les coopératives en raison de leur structure de gouvernance unique — le fait qu'elles s'appuient sur une mission — et de leur modèle d'affaires différent.

Mais nous travaillons côte à côte avec les banques. On n'a pas à choisir l'un ou l'autre. Nous croyons que, ensemble, nous constituons un système financier sain. Il faut simplement s'assurer de comprendre l'orientation et les pratiques pour aller de l'avant. Je crois que le Canada et le monde entier ont besoin de modèles bancaires durables fondés sur les valeurs pour nous protéger sur le plan financier durant les crises futures.

M. Ray Boughen: Merci Rob.

Lyndon, est-ce que Financement agricole Canada permet d'augmenter le nombre de jeunes agriculteurs qui reviennent à la terre? Constatez-vous une augmentation des activités dans le secteur agricole dans les provinces des Prairies? Est-ce que vous croyez que ça se produit en raison de votre participation et de votre capacité d'aider ces gens à démarrer dans le domaine?

M. Lyndon Carlson: On constate assurément des niveaux sans précédent de prêts à de jeunes agriculteurs durant l'année qui vient de se terminer. En fait, l'année dernière, nous avons prêté 1,9 milliard de dollars à de jeunes agriculteurs — c'est-à-dire des personnes âgées de moins de 40 ans. Et c'est une bonne chose, pour le transfert des avoirs. À mesure que la génération âgée se retire du secteur, il est essentiel que la jeune génération prenne la relève.

Nous constatons que le bassin des agriculteurs de demain est composé des agriculteurs actuels, c'est-à-dire que la plupart des nouveaux agriculteurs sont les fils et les filles des agriculteurs actuels. Nous voulons donc nous assurer d'être là et d'offrir un accès

à du financement afin que la nouvelle génération puisse reprendre en main la ferme familiale.

Dans le rapport sur l'enquête sur l'agriculture qui vient d'être publié, on rappelle qu'encore plus de 98 p. 100 de toutes les exploitations agricoles canadiennes sont essentiellement des fermes familiales. Par conséquent, faciliter le transfert et l'arrivée de nouveaux agriculteurs est essentiel, et nous continuerons à appuyer cela.

M. Ray Boughen: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Ça se passe très bien aujourd'hui. Nous respectons l'horaire. Permettez-moi de vous dire à tous que je l'apprécie. Nous avons un peu déraillé hier après-midi, alors j'apprécie le fait que nous nous reprenons aujourd'hui.

Nous allons passer à Mme Brosseau. Vous avez cinq minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Merci beaucoup.

Je suis ravie que vous soyez ici aujourd'hui et que vous nous présentiez ces exposés.

Monsieur Carlson, je me demandais quel genre de programmes de formation vous offrez? Offrez-vous des programmes de formation pour aider les jeunes à participer?

M. Lyndon Carlson: Il y a 10 ans, nous avons entre autres commencé à offrir ce que nous appelons nos programmes d'apprentissage. Nous avons examiné la réussite de nos clients et avons constaté qu'elle ne découle pas seulement d'un bon bilan. Il faut posséder de bonnes compétences en affaires. C'est sur ce point que nous voulons vraiment aider nos clients — renforcer leur capacité d'exploiter efficacement leur entreprise, pas seulement du point de vue de la production, mais du point de vue des compétences en affaires.

Pour y arriver, nous avons commencé à offrir des programmes d'apprentissage il y a environ 10 ans. L'année dernière, nous avons organisé plus de 200 événements uniques à l'échelle du Canada auxquels ont participé environ 27 000 personnes. Cette année, nous ferons la même chose. Nous allons aborder des sujets allant de l'analyse d'états financiers à la planification de la relève en passant par le marketing et la gestion des ressources humaines, toutes des compétences dont un entrepreneur a habituellement besoin pour réussir. C'est devenu un élément important de notre programme.

Et puis, plus récemment, nous avons commencé à faire la même chose en ligne. Nous offrons des programmes d'apprentissage en personne, ce qui permet à des gens de se rassembler pour participer à un atelier qui compte, disons, 30 participants. Nous offrons maintenant des vidéos qui permettront de présenter les mêmes ensembles de compétences, et vous pouvez les télécharger en ligne. L'année dernière, il y a eu plus de 65 000 téléchargements de nos programmes d'apprentissage en ligne. C'est un élément essentiel, qui nous est unique et que nous offrons maintenant à nos clients.

● (0945)

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est très important.

Monsieur Malli, c'est bien de constater grâce à votre témoignage que Vancity est en bonne posture et qu'elle redonne beaucoup aux collectivités et y investit. Je viens de consulter la section sur les investissements d'impact de votre site Web... Vous investissez dans le logement abordable, l'énergie et l'environnement, les aliments locaux, naturels et biologiques, les entreprises sociales, les initiatives sociales et l'immobilier à visée sociale. En plus, vous avez adopté une structure favorisant ce type d'impact.

Travaillez-vous aussi avec des collectivités autochtones?

M. Rob Malli: Oui.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Que faites-vous exactement? Vous les aidez sur le plan de l'emploi? J'ai navigué rapidement. Je me demandais si vous pourriez nous en dire un peu plus.

M. Rob Malli: Oui. Nous les aidons dans un certain nombre de domaines. En raison des questions liées aux terres autochtones, aux droits et à l'obtention d'hypothèques, etc., nous avons créé des structures pour leur permettre d'obtenir des prêts hypothécaires sur des terres autochtones; nous avons préparé le terrain, car c'était un obstacle dans le cadre de certains de leurs projets d'aménagement.

Nous avons travaillé en collaboration avec eux pour explorer d'autres débouchés. Actuellement, nous envisageons des solutions qui leur permettraient de créer leur propre coopérative de crédit, ou une structure connexe, comme nous l'avons fait à Pigeon Park, dans le quartier est du centre-ville de Vancouver, où nous avons travaillé avec un autre partenaire pour lui permettre de créer sa propre coopérative de crédit tout en assurant la prestation des services d'appui. Cela permet en fait à la collectivité d'être propriétaire de la coopérative. Ce sont des exemples de ce que je veux dire lorsque je parle des différentes formes de coopération et de structures qui ne sont pas toutes traditionnelles. Ce n'est pas comme si nous étions propriétaires de tout et que nous ouvrons une succursale à cet endroit.

Ce que nous essayons de faire actuellement, ce sont des incursions dans les collectivités autochtones, même sur le plan de l'emploi. Nous voulons nous assurer que nos employés sont représentatifs des collectivités dans lesquelles nous vivons. C'est un problème, parce que nous n'avons pas un contingent proportionnel d'employés d'origine autochtone. Nous le disons ouvertement et de façon transparente et nous tentons réellement de nous améliorer sur ce point.

Cependant, en tant que membres, ils obtiennent des services de la même façon et avec le même respect que tout autre membre. Nous sommes à l'affût des occasions où nous pourrions les aider à assurer leur viabilité économique et à s'attaquer à leurs enjeux touchant le développement et les questions sociales.

Les logements sociaux sont un autre domaine où nous avons aussi beaucoup aidé les collectivités autochtones, en raison du secteur est du centre-ville et des services sociaux que nous leur fournissons.

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est incroyable de voir à quel point ces coopératives de crédit redonnent vraiment à la collectivité. Vous semblez vraiment trouver cela important. C'est très différent de ce que disent habituellement les banques. Lorsqu'on entend parler des grandes entreprises, on n'entend pas souvent dire qu'elles aident les entreprises nouvelles et émergentes. Du côté des coopératives, il y a une réelle coopération, et vous vous entraidez. C'est bon à entendre.

Y a-t-il autre chose que vous vouliez ajouter?

Comment voyez-vous l'avenir des coopératives au Canada à la lumière des récentes compressions du Fonds de développement et du Secrétariat rural? Y voyez-vous une difficulté supplémentaire pour

les coopératives qui tentent de se mettre en branle? Vous devez interagir beaucoup avec des coopératives qui démarrent.

M. Rob Malli: Oui.

Selon moi, ce qui est important, et c'est ce que je conseillerais au comité et au gouvernement, c'est de regarder d'autres modèles qui fonctionnent efficacement afin d'en faire la promotion, surtout la promotion des modèles axés sur la coopération. C'est pourquoi j'ai parlé d'Émilie-Romagne, en Italie, de la France, et d'autres endroits qui ont enchâssé le rôle des coopératives dans leur constitution et qui ont adopté des textes législatifs et d'autres choses du genre, d'une façon qui respecte la façon dont il faut administrer les coopératives. Il faut bien le comprendre et l'enchâsser dans les textes pour en faire une solution de rechange viable et éliminer les problèmes et les obstacles rencontrés. Cela favorise aussi la connaissance au sein de la population générale du rôle qu'elles jouent.

Il y a certains secteurs, surtout les entreprises sociales, et d'autant plus compte tenu de la réduction continue par le gouvernement des services sociaux dans certains domaines, que ce soit en raison de contraintes budgétaires ou, de façon fondamentale, de la méthodologie... Les entreprises sociales étant des coopératives, ce sont d'excellents exemples du respect du modèle coopératif au niveau de la gouvernance et de la mission pour offrir ces types de services qui servent réellement les intérêts des gens. On ne veut pas faire de compromis avec un modèle fondé sur les actionnaires, qui peut fournir des incitatifs néfastes et nuire à la prestation d'un niveau de service adéquat, entre autres.

Il s'agit d'exemples où, selon moi, il est extrêmement important de bien comprendre avant d'élaborer un cadre et une structure.

L'autre chose que j'aimerais mentionner est que, selon moi, les coopératives elles-mêmes, pour réussir à l'avenir, doivent s'assurer d'appliquer leur structure de gouvernance et leur mission d'une façon appropriée et de ne pas essayer d'imiter qui que ce soit d'autre. Je crois que certaines coopératives de crédit tentent d'imiter les banques, et cela n'aide ni le mouvement ni le système coopératif. Avec le texte législatif, on a l'occasion de le faire, et je ne crois pas que ce soit la bonne chose à faire. Je crois qu'il ne faut pas oublier d'où on vient.

• (0950)

Le président: Merci. Je suis désolé, mais vous avez largement dépassé le temps qui vous était alloué.

Nous allons passer à Mme Gallant. Madame, vous avez cinq minutes.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président et, par le fait même, aux témoins.

Monsieur Carlson, vous avez mentionné que vous faites preuve de souplesse et que vous répondez aux besoins uniques des agriculteurs. Vous savez peut-être que, dans l'est de l'Ontario, sévit la pire sécheresse des 50 dernières années. Les plants de maïs n'ont que quelques pieds, mais ce sont des épis mâle, et là où il y a des rafles, il n'y a pas de soie, alors il n'y aura pas de pollinisation. De plus, les niveaux de nitrates sont si élevés que, si on donne de l'ensilage au bétail, les bêtes mourront. On est donc aux prises avec cette situation, puis il y a l'orge. Les gousses sont si sèches qu'on n'a qu'à les rouler entre nos doigts pour qu'elles se désagrègent. Quant à la luzerne, les plantes sont trop courtes pour qu'on puisse les couper, et on perdra peut-être les pivots, alors il faudra procéder à une replantation.

De plus, les producteurs de cultures industrielles et les gens qui font la culture du grain pour nourrir leur cheptel se retrouvent avec rien. En ce qui a trait au foin, il y a eu une coupe. Ceux qui ont besoin d'en acheter n'en trouvent pas. Ils ont regardé partout à plus de 300 kilomètres, et il n'y en a tout simplement pas. Ils ont déjà utilisé le foin qu'ils avaient parce que tout est sec.

Ils se demandent s'ils peuvent ou devraient planter quelque chose qu'ils pourront récolter cet automne afin qu'ils aient quelque chose à donner à leur bétail. Ils doivent attendre le paiement de leur assurance-récolte, bien sûr, et ils se demandent si oui ou non ils ont la capacité de planter, parce qu'ils n'auront pas accès à des fonds avant plusieurs mois en attendant de recevoir leur paiement d'assurance-récolte.

Je demande à Financement agricole Canada s'il pourrait utiliser les paiements d'assurance-récolte à venir en tant que garantie pour prêter de l'argent aux agriculteurs qui doivent semer.

M. Lyndon Carlson: En fait, nous ne pourrions pas les utiliser directement comme garantie, parce que ce n'est pas un acte de garantie en tant que tel, mais nous serions certainement prêts à travailler avec nos clients au cas par cas pour trouver une solution adaptée à leurs besoins.

Nous savons qu'un événement météorologique — par exemple, l'été que connaît le sud de l'Ontario — ne modifie en rien la viabilité générale de l'exploitation agricole à long terme. Si nous devons faire un prêt à ces gens afin qu'ils puissent commencer une nouvelle culture, dans le cadre de notre programme d'intrants, qui est offert à nos clients, c'est quelque chose que nous ferions normalement.

J'aimerais aussi souligner deux ou trois autres choses que nous avons faites pour illustrer notre souplesse. Un de nos produits qu'utilisent en tout temps les agriculteurs partout au Canada est la caractéristique « flexi ». Cela permet à nos clients de décider, s'ils ont opté pour cette caractéristique, de demander un congé de paiement, et nous le leur accorderons. Nous n'avons pas à débattre de cette question avec eux. Nous avons prévu cette caractéristique. Les clients n'ont pas à venir quémander. C'est une caractéristique du produit. S'ils ont besoin d'un congé de paiement cet automne, nous le leur accorderons, et ils paieront l'année prochaine.

L'autre chose que nous avons faite, en ce qui a trait aux événements météorologiques en particulier, qu'il s'agisse d'inondations dans l'ouest du Manitoba et l'est de la Saskatchewan, où il n'a même pas été possible de semer... À de multiples reprises au cours de la dernière décennie, nous avons envoyé proactivement des lettres à nos clients pour leur accorder un rajustement de paiement sans qu'ils le demandent. Nous prenons les devants et leur disons que nous savons ce qu'ils vivent et que nous voulons les appuyer durant ces périodes difficiles.

Quant à ce qui se passe dans le sud de l'Ontario, nous n'avons pas encore mis en place pour l'instant ce que nous appelons notre programme de soutien aux clients, mais, une fois que nous verrons l'impact, si ça touche un important territoire et que nous devons mettre en place une mesure générale... Nous l'avons fait maintes fois dans le passé.

• (0955)

Mme Cheryl Gallant: Il y a donc des plans en place pour atténuer les conséquences des catastrophes qui se produisent. Nous ne sommes pas laissés à nous-mêmes, forcés de chercher un nouveau programme.

M. Lyndon Carlson: Certainement pas.

Mme Cheryl Gallant: Vous avez des programmes en place.

Ma question concerne le moment où c'est fait. Pour pouvoir toucher une assurance-récolte, ils doivent récolter. Et les fournisseurs doivent savoir si oui ou non ils doivent trouver la nouvelle semence pour une autre plantation. Et tout cela dépend de leur capacité d'avoir accès à des fonds.

Combien de temps faut-il pour traiter une demande de prêt ou de marge de crédit à l'exploitation dans leur cas?

M. Michael Hoffort: En général, on pourrait répondre à ce type de demande très rapidement. Qu'un fermier de l'Ontario qui est victime de la sécheresse fasse affaire avec Financement agricole Canada, une banque ou une coopérative de crédit, je l'encourage à aller les voir très rapidement et à discuter des options qui s'offrent à lui. Plus vite on fait quelque chose et on met en place...

Je crois que tous ceux qui offrent des services dans ce secteur peuvent traiter les demandes rapidement. Je sais que FAC pourrait le faire assez rapidement et leur permettre, s'ils le veulent, de semer à nouveau.

Mme Cheryl Gallant: Vingt-quatre heures... une semaine pour les nouveaux clients?

Le président: Malheureusement, votre temps est écoulé.

Vous avez répondu oui à cette question, c'est bien cela?

M. Michael Hoffort: Oui.

Le président: D'accord, alors on arrêtera ici.

Monsieur Harris, la parole est maintenant à vous pour les cinq prochaines minutes.

M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

Monsieur Malli, durant votre dernière déclaration, vous avez dit que nous devrions regarder ce qui se fait ailleurs pour trouver des solutions. Bien sûr, dans votre déclaration préliminaire, vous avez mentionné d'autres entreprises sociales et coopératives, en Italie par exemple.

Merci d'être commanditaire du sommet Imaginons 2012 qui se tient à Québec. J'aurais bien aimé que les membres du comité puissent y participer directement afin que nous puissions regarder ce qui se passe ailleurs pour trouver des solutions. Il y a beaucoup de solutions partout sur la planète, et nous devrions y jeter un coup d'œil pour renforcer notre secteur coopératif ici au Canada.

Je veux parler de Vancity, qui offre ses services principalement dans des centres urbains, et des besoins uniques dans ces zones comparativement aux besoins différents auxquels il faut répondre souvent en zones rurales, et même lorsqu'ils concordent.

En ce qui a trait aux coopératives résidentielles, il est évident que bon nombre d'entre elles qui existent depuis longtemps ont des besoins liés à l'infrastructure, qu'il s'agisse de nouveaux toits, de remplacement de tuyauterie, d'achat de nouvelles chaudières ou d'autres choses du genre. Quel genre de services est-ce que Vancity offre aux coopératives qui veulent peut-être un taux mixte ou une prolongation pour leur hypothèque ou qui cherchent de nouveaux fonds?

M. Rob Malli: Monsieur, vous parlez de coopératives d'habitation et ce genre de choses?

M. Dan Harris: Oui.

M. Rob Malli: Premièrement, nos solutions de produits souples, qu'il s'agisse de taux mixte et de prolongation ou d'options de paiement hypothécaire flexibles pour les enseignants, et ce genre de choses, sont offertes à tous nos clients. Plus précisément, pour ce qui est des coopératives d'habitation, nous faisons la promotion de ce secteur partout où nous sommes. Ce que nous faisons, c'est aider les gens à se rassembler pour s'informer au sujet des différentes façons de devenir propriétaires, surtout à Vancouver, parce que les prix de l'habitation à Vancouver sont, comme vous le savez, extraordinairement élevés, et il peut être très difficile pour les gens d'acheter une maison. Actuellement, nous nous intéressons aussi à la question des aînés dans tout cela.

Quant à savoir comment nous aidons les gens à s'informer sur les différentes façons de devenir propriétaires, les coopératives d'habitation sont une solution, et il y a beaucoup d'avantages à cela. Nous en faisons donc la promotion. Nous aidons les coopératives en offrant des options de financement connexes. Certaines des options offertes, lorsque nous faisons de la promotion dans certaines zones, consistent à examiner la situation et à voir dans quelle mesure il faut offrir une marge de manœuvre pour nous assurer qu'une option est viable, et que ce ne soit pas simplement quelque chose dont nous faisons la promotion, mais quelque chose de viable économiquement en fonction de nos critères de prêt. Nous adoptons un point de vue global. Nous offrons donc des solutions différentes pour y arriver.

Nous offrons aussi une certaine marge de manœuvre par rapport aux différentes façons d'établir des clauses restrictives, entre autres. S'il y a des problèmes liés aux logements, aux toits, et ainsi de suite — par exemple, il y a eu des problèmes de condos qui prenaient l'eau à Vancouver il y a longtemps... Nous avons travaillé avec les organismes gouvernementaux en cause, mais nous avons aussi fait beaucoup pour essayer d'aider les résidents, en nous assurant qu'ils pouvaient obtenir des prêts pour garder leur maison sans faire faillite en raison de la situation. Nous les avons aidés à régler leurs problèmes, parce que nous savions que tout cela serait rentable à long terme.

• (1000)

M. Dan Harris: Je crois que nous sommes tous d'accord pour dire que, en raison des liens étroits qu'entretiennent les coopératives de crédit avec leurs collectivités, c'est tout naturellement dans leur intérêt de s'assurer que ces collectivités restent viables afin d'assurer la subsistance du modèle d'affaires.

M. Rob Malli: Absolument.

M. Dan Harris: C'est quelque chose qui, selon nous, devrait être exploité.

Un de mes collègues a mentionné l'IDC. Quand le programme était en vigueur, avez-vous vu une poussée de création de nouvelles coopératives dans les secteurs où œuvre Vancity et dans les environs?

M. Rob Malli: Je ne sais pas exactement en quoi cela a eu un impact sur nous, parce que nous ciblons de façon générale les collectivités et les coopératives. Ce sont souvent des organismes sans but lucratif. Peu importe le type d'organisation qu'il s'agit, tant qu'elles font quelque chose de bon pour la collectivité, qu'elles sont positives, c'est ce qui nous intéresse, c'est l'impact positif.

Je ne peux pas parler précisément de l'impact de l'IDC tout simplement parce que je n'ai pas de données ici. Je pourrais faire un suivi, c'est sûr.

M. Dan Harris: Certainement. Si vous avez des données à ce sujet, ce serait très utile si vous pouviez les fournir au comité — bien sûr avant le 7 août à 17 h.

Monsieur Carlson, durant votre déclaration, vous avez parlé des besoins financiers uniques des coopératives. Ça me semble être des renseignements qui pourraient être utiles pour le comité. Quel genre de besoins uniques...

Le président: Monsieur Harris, votre temps est écoulé, mais je vais...

M. Dan Harris: ... de quel genre de besoins uniques sur le plan financier voulez-vous faire part au comité?

Désolé. Merci.

Le président: Je vous demande aussi de fournir une réponse brève.

M. Lyndon Carlson: Une des choses que nous remarquons avec les coopératives, surtout certaines des petites coopératives que j'ai mentionnées, comme les coopératives d'éleveurs de bétail et d'engrais pour acheter du bétail, c'est qu'il n'y a pas de structure évidente fondée sur un programme de prêt normal. J'ai parlé d'une coopérative comptant 18 membres. Nous avons pu leur prêter des millions de dollars en nous disant que, individuellement, les membres présentent un risque élevé, parce que les acomptes pour l'achat de bétail sont bas, mais, collectivement, puisqu'ils sont prêts à partager le risque et que nous sommes prêts à en assumer une partie aussi, nous avons déterminé que nous pouvions établir un modèle profitable pour la coopérative et profitable pour FAC. Ensemble, leur demande de prêt a été acceptée.

Le président: Merci, et j'apprécie le fait que votre réponse était brève.

Nous allons passer à M. Lemieux. Monsieur, vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'être là aujourd'hui.

J'aimerais poursuivre avec des questions de type financier, parce que, selon moi, nous sommes chanceux de compter parmi nous des représentants de deux institutions financières qui réalisent des activités de prêt.

Un des commentaires qui ont été répétés par un certain nombre de témoins différents concerne l'accès au financement d'immobilisations des coopératives. On a l'impression en général que les coopératives sont désavantagées comparativement, disons, aux petites entreprises lorsqu'elles veulent obtenir des prêts. La raison semble être, en général, qu'on ne sait pas ce en quoi consiste réellement une coopérative. On se trompe sur son organisation, sa structure, etc. Selon moi, ce n'est pas uniquement une question de malentendu. Je pense qu'il y a peut-être des questions de légalité touchant l'accès au financement.

Ma question fait écho, en quelque sorte, à une question que j'ai posée hier. Lorsqu'il est question de petites entreprises, elles n'ont pas non plus beaucoup de capital. C'est très risqué pour une banque, peut-être, ou un établissement de crédit, de financer une petite entreprise. J'aimerais savoir, et je pose la question pour vos institutions respectives, si, selon vous, les coopératives sont désavantagées d'une certaine façon parce qu'elles sont justement des coopératives. Ou est-ce davantage lié au fait que nous évaluons le risque en fonction d'un certain nombre de facteurs différents et que l'on applique ces facteurs de la même façon, dans la mesure du possible, aux petites entreprises et aux coopératives? En d'autres mots, les institutions n'ont pas de parti pris contre les coopératives. Ce n'est pas qu'elles ne comprennent pas les coopératives et qu'elles refusent de leur accorder des prêts.

Monsieur Malli, je vais commencer par vous, parce que, en tant que coopérative, il me semble que vous devez comprendre les coopératives. Vous devez comprendre leur structure. Il y a des gens qui sont venus dire que oui, des coopératives aident des coopératives. Mais j'imagine qu'il y a aussi une décision purement commerciale qui est prise touchant l'analyse du risque, le capital auquel vous avez accès si quelque chose ne tourne pas rond, etc. Voulez-vous nous en parler?

M. Rob Malli: Oui, on n'a qu'à penser à la Kettle Friendship Society. Nous avons dû faire preuve de créativité pour l'aider à démarrer. Il a fallu soutenir sa dette et, parfois, lui octroyer des subventions et lui accorder des prêts. Nous avons utilisé différents moyens pour veiller, entre autres, à ce qu'elle ait des actifs, afin de pouvoir aller de l'avant. C'est quelque chose qu'une banque ne peut plus faire de nos jours pour ses membres ou ses clients. Nous pouvons le faire en raison de notre structure.

Du point de vue macroéconomique, la question consiste à se demander ce que nous pouvons faire, en tant que coopérative, pour aller de l'avant? En raison de notre structure de coopérative, notre seul moyen d'acquérir des actifs est habituellement les bénéfices non répartis ou la croissance. Il y a des contraintes actuellement. Les marchés financiers ne sont pas ouverts. Nous devons donc trouver une façon de travailler ensemble; des coopératives qui travaillent en collaboration avec d'autres coopératives. Actuellement, on ne bénéficie pas d'une grande marge de manœuvre pour aider une coopérative à l'extérieur de notre région, voire à l'extérieur de la Colombie-Britannique, et ainsi répondre à ses besoins en matière d'actifs.

• (1005)

M. Pierre Lemieux: Et c'est ici que la réglementation fédérale pourrait être utile?

M. Rob Malli: Personne n'y voit pour l'instant, parce que c'est un absolu. Ce n'est pas une question de structure. Je crois qu'il faut y réfléchir davantage. Selon moi, c'est là où le contexte ne permet pas de répondre aux besoins. Il y a certains inconvénients, probablement surtout au niveau macroéconomique. J'admets que c'est une autre question de savoir si c'est intentionnel ou non.

Sinon, en tant qu'entreprise et coopérative, à Vancity, nous avons adopté un modèle de croissance durable pour veiller à ce que nos actifs accumulés soient suffisants, compte tenu de nos ambitions de croissance. On le fait principalement avec des bénéfices non répartis. C'est aussi lié à la façon dont nous distribuons nos bénéfices non répartis — nous remettons annuellement 30 p. 100 de nos profits après impôt à nos membres et à la collectivité — tout en conservant suffisamment d'actifs.

M. Pierre Lemieux: Est-ce dire que les coopératives ont tout simplement, à la base, de la difficulté à conserver leurs bénéfices non répartis, parce qu'elles veulent en redonner le plus possible à leurs membres et que, par conséquent, une caractéristique intégrante de la structure des coopératives est qu'elles ont moins de bénéfices non répartis?

M. Rob Malli: C'est exact. En fait, on peut se demander à quoi servent les bénéfices non répartis. Pour nous, qui avons une structure de coopérative, les bénéfices non répartis sont là pour appuyer notre croissance future et nos activités d'investissement. Sinon, on les distribue dans nos collectivités. C'est l'unique but. Nous n'avons pas d'actionnaires qui exigent un rendement de 20 p. 100, vous comprenez? Nous ne sommes pas poussés par une soif de profits. Nous avons une mission. C'est une structure bien différente. Les coopératives sont faites ainsi.

Pensez aux investissements à long terme et aux capitaux propres nécessaires pour assurer la croissance; on peut avoir de la difficulté en temps de ralentissement ou de crise, lorsqu'il y a moins de fonds qui entrent ou encore lorsqu'on tente d'assurer la croissance. Pour y arriver, il faut, au départ, des actifs pour renforcer sa position. C'est difficile sinon.

C'est pour ces moments-là qu'il faut s'assurer de compter sur les bons textes législatifs; pour que les coopératives aient accès à tout cela, pas seulement par l'intermédiaire de marchés financiers ouverts, mais peut-être même par le truchement d'autres coopératives ou d'autres structures qui leur permettent d'obtenir des capitaux propres bloqués ou du financement suffisant pour réaliser leur mission. Elles pourraient ainsi assurer leur croissance.

Je crois qu'il est très important pour toute entreprise de se doter d'un plan de croissance durable. On ne peut pas assurer sa croissance en s'appuyant sur des sources de financement non durables, peu importe d'où les fonds viennent.

M. Pierre Lemieux: Je crois que mon temps est écoulé, monsieur Carlson.

Le président: C'est malheureusement le cas.

Nous allons passer à M. Allen. Monsieur, vous avez cinq minutes.

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

Monsieur Malli, nous avons accueilli des représentants de différentes coopératives de crédit. Nous avons rencontré M. Lahey, d'Alterra, hier, et il nous a expliqué que, dans sa province, environ 6 p. 100 des institutions financières sont en fait des coopératives de crédit.

C'est intéressant de regarder ce qui se passe à l'échelle du pays... Il s'agit, si vous voulez, d'une approche globale pour examiner la croissance des coopératives. Il y a Vancity, dans le Lower Mainland, dans la région de Vancouver, un endroit qui s'est beaucoup urbanisé récemment en raison de sa croissance. Lorsqu'on se tourne vers les Prairies, on constate que l'impulsion des coopératives de crédit est davantage rurale, si vous voulez.

En Ontario, les coopératives semblent davantage fondées sur les employeurs, et ça passe par les employés. En d'autres mots, les coopératives de crédit sont liées à un employeur précis, que ce soit, dans mon cas, les travailleurs de l'automobile, ou encore la coopérative de crédit municipale des travailleurs de la ville de St. Catharines. Il y en avait une autre à Welland et une autre ailleurs, toutes très petites.

Au Québec, évidemment, il y a les caisses populaires et le groupe Desjardins. C'est totalement différent. Il s'agit d'une part énorme du marché.

Que peut-on faire pour aider les gens à comprendre que les coopératives de crédit sont une solution de rechange viable pour eux, dans des endroits comme l'Ontario, où la proportion se limite à 6 p. 100? Faut-il adopter un modèle fédéral qui permet...? Parce que je suis totalement d'accord avec vous, il ne faut jamais perdre de vue que la collectivité vient en premier. En ouvrant simplement une autre succursale, comme celles de la TD, vous devenez simplement une autre TD, avec un nom différent.

Peut-on rédiger un texte législatif fédéral qui vous permettrait de jeter un coup d'œil à la situation ontarienne — pas simplement pour ouvrir une nouvelle succursale, mais pour vraiment favoriser la croissance du mouvement des coopératives de crédit, plutôt que d'ouvrir une autre succursale d'une coopérative de crédit?

• (1010)

M. Rob Malli: Absolument.

Je veux qu'on se comprenne bien. Vancity n'est qu'une des coopératives de crédit de la Colombie-Britannique. Il y en a de nombreuses autres, en zone urbaine et en zone rurale. Elles sont fondées sur l'emploi. Elles sont parfois de nature religieuse. Il y en a pour tous les goûts. Quarante pour cent des résidents de la Colombie-Britannique sont membres, d'une façon ou d'une autre, d'une coopérative de crédit. Je crois que cela représente environ 25 p. 100 des parts de marché dans le domaine bancaire, quelque chose comme ça.

Selon nous, le texte législatif devrait cibler les façons de renforcer le système des coopératives de crédit à l'échelle nationale, et ne pas se limiter à permettre aux institutions d'ouvrir des succursales partout. Pour y arriver, nous croyons que le texte doit nous permettre de mieux travailler ensemble, dans un système coopératif.

Prenons l'exemple des coopératives de crédit de l'Ontario, et examinons-les du point de vue de la Colombie-Britannique. De quelle façon peut-on les aider à apprendre de nos modèles opérationnels et à les peaufiner de façon à ce qu'ils soient pertinents dans leurs collectivités et pour s'assurer qu'elles ont le financement dont elles ont besoin et qu'elles bénéficient de l'infrastructure nécessaire?

Les coopératives de crédit parlent entre autres de la réglementation concernant l'infrastructure, des systèmes bancaires et des fardeaux réglementaires, qui deviennent de plus en plus coûteux. En fait, on pourrait adopter différentes structures. Encore une fois, je renvoie à Desjardins, qui est un autre modèle dans le cadre duquel on a utilisé un modèle fédéré pour arriver à ces fins. Les caisses populaires pourraient être efficaces de façon indépendante, tout en permettant l'adoption d'une structure où elles pourraient gérer le fardeau collectif, etc.

Je crois que nous devons envisager des structures et des règlements qui permettent ce type de modèle, ou faire plus de recherches. Il ne fait aucun doute qu'il y a des recherches à faire. J'aurais aimé vous amener tous en Italie dans le cadre de notre programme à Bologne, afin que vous puissiez voir tout ça de vos propres yeux... ou même vous amener à Vancouver pour que vous puissiez voir comment Vancity fonctionne. En fait, Vancity est un regroupement de 59 succursales différentes, issues de collectivités. Selon moi, c'est ce à quoi il faut réfléchir; ne pas utiliser les mêmes règlements qui sont pertinents, prévus et nécessaires pour les banques, dont le mode de fonctionnement est différent de celui des coopératives, en se disant que, dans le fond, il faut seulement

apporter de légères modifications. Je crois qu'il faut examiner en profondeur ce qu'il faut faire pour appuyer cette structure.

L'enjeu, en Ontario, c'est que la province est aussi le domicile des grandes banques. On n'a qu'à regarder les statistiques; c'est l'endroit où le taux de pénétration du système des coopératives de crédit est le plus bas au pays, où la situation est très différente. Les gens sont-ils satisfaits? Quand je vais en Ontario et que je parle aux gens, ils ne sont pas nécessairement satisfaits. Les statistiques sur la satisfaction des consommateurs à l'égard des banques sont révélatrices.

Ça peut se faire, mais on est sur la bonne voie, au sens où il faut pouvoir déterminer de quelle façon nous pourrions nous organiser pour régler nos problèmes et répondre aux besoins des consommateurs sans être limités géographiquement. Je ne dis pas qu'il faut adopter un modèle qui nous permet de nous installer partout au pays simplement parce que c'est possible.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Butt. Monsieur, vous avez cinq minutes.

M. Brad Butt (Mississauga—Streetsville, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, messieurs. Merci beaucoup d'être là.

J'imagine que vos organisations ne reçoivent pas de fonds gouvernementaux. Vous n'êtes pas financés par un ordre de gouvernement et vous êtes autosuffisants. Est-ce que ça a toujours été le cas? Dans le cas de FAC, j'imagine que, au départ, le gouvernement fédéral de l'époque a reconnu qu'il y avait un problème, un défi ou je ne sais quoi, et il a décidé de créer l'organisation. Depuis combien de temps êtes-vous autosuffisants? J'imagine que le modèle fonctionne, parce que vos deux organisations semblent très bien s'en sortir. Vous pourriez peut-être offrir un petit cours d'histoire à un profane comme moi qui ne connaît pas beaucoup FAC. Je viens d'une circonscription en zone urbaine près de Toronto, et ce n'est pas un sujet que je connais beaucoup. Vous pourriez peut-être nous faire rapidement un historique et nous expliquer votre mode de fonctionnement actuel et dans quelle mesure votre modèle de financement est autosuffisant.

M. Lyndon Carlson: De 1959 au début des années 1970, nous avons reçu des affectations annuelles. En fait, au départ, les banques n'offraient pas d'hypothèques aux exploitations agricoles, alors nous étions incontournables dans ce domaine. Nous n'avons jamais fait de profit, cependant, durant toute cette période. Nous vivions au jour le jour, si on veut, en tant que mandataire du gouvernement. Ça ne fait aucun doute.

Ensuite, durant le reste des années 1970 et au début des années 1980, nous sommes devenus un prêteur complémentaire, et nous avons commencé à prendre plus de risques que les autres.

Puis est arrivé le milieu des années 1980, quand les taux d'intérêt sont devenus... J'ai commencé il y a 30 ans, et nous accordions des prêts à 16,5 p. 100. Imaginez les frais d'intérêts. Bien sûr, il y avait un prix à payer en raison de cette combinaison, dans le milieu agricole, puis le bateau a pris l'eau.

La fin des années 1980 et le début des années 1990 ont été très difficiles pour nous. À la fin de cette période, le gouvernement s'est rendu compte que nous devions adopter une structure semblable à celle d'une société d'État commerciale sortie d'un cadre d'affaires durable. Si nous voulions offrir nos services dans le secteur, nous devions être durables.

En 1993, nous avons bénéficié d'un nouveau texte législatif, et on nous a demandé de pénétrer le marché de façon autonome. Nous n'avons pas reçu d'argent du gouvernement fédéral depuis, il y a donc maintenant environ 20 ans.

Aujourd'hui, nous sommes une société d'État autonome. Nous versons un dividende au gouvernement fédéral chaque année, et nous faisons des affaires avec un peu tout le monde, dans tous les secteurs, avec toutes les entreprises, et à l'échelle du pays. En fait, actuellement, nous avons un bon bilan, et nous sommes là pour aider.

● (1015)

M. Brad Butt: Monsieur Malli, vous pouvez poursuivre et nous parler de Vancity. À la lumière de tout ce que vous nous avez dit aujourd'hui, il semble que l'organisation réussisse très bien en Colombie-Britannique. J'imagine que vous ne touchez pas de subventions du gouvernement, que vous vous financez à même vos activités, à l'interne, que vos investissements sont rentables, tout comme vos prêts hypothécaires et vos autres activités, et que vous réinvestissez dans la collectivité. Vous êtes donc une vraie coopérative, extrêmement efficace, et ce, sans aide gouvernementale.

M. Rob Malli: C'est exact.

L'histoire commence en 1946. Des gens se sont réunis autour d'une table de cuisine pour créer Vancity. Ils ont mis leur argent en commun parce que, à ce moment-là, les banques n'accordaient pas de prêt à l'est de la rue Main. Les gens ont mis leur argent en commun pour le prêter et créer la coopérative. C'est le mode de fonctionnement de Vancity depuis.

Nous travaillons cependant avec les gouvernements pour les aider à réaliser leurs mandats. Nous avons déjà travaillé avec Diversification de l'économie de l'Ouest Canada pour l'aider à bien réaliser son mandat et être efficace parce qu'il était harmonisé à notre mission. Nous avons donc pu travailler en partenariat et nous lui avons dit que, s'il cherchait une voie d'accès pour fournir des fonds en tant que garantie pour pouvoir accorder des prêts qui, autrement, n'auraient pas pu être accordés, nous pouvions l'aider. En fait, chaque fois que nous avons créé de tels partenariats, nous en sommes sortis gagnants. Il n'a pas été nécessaire de dépenser les fonds mis de côté en raison de la confiance dont nous bénéficions dans la collectivité, vu notre façon de fonctionner. En outre, nous avons fait tout cela à bien moindre coût. Au bout du compte, en agissant ainsi, le gouvernement a économisé de l'argent, et une bonne partie de tout ça est devenue pratique courante pour nous.

Nous avons créé des partenariats quand il était approprié de le faire, mais nous n'en tiront pas profit directement. Ce sont nos membres ou la collectivité en général qui bénéficient de ce genre de choses.

Nous avons créé d'autres partenariats liés entre autres aux logements sociaux, mais nous avons travaillé en collaboration avec des organismes, et on ne touchait pas l'argent nous-mêmes.

Alors c'est tout à fait exact, nous sommes le fruit d'une initiative autofinancée.

En ce qui a trait aux entreprises sociales, j'aimerais parler de la transition. Il faut prévoir une période de transition. Ce que nous offrons actuellement est fourni à bon nombre de ces entités ou services sociaux. Ça vient du gouvernement. On peut procéder au sevrage, mais il faut mettre la bonne structure en place. C'est là, où, selon nous, les entreprises sociales, les coopératives sociales, peuvent jouer un rôle important. Il y aura probablement une période de transition avant que les organisations puissent être fières de leur autonomie et de leur viabilité.

La Atira Women's Resource Society à Vancouver est un très bon exemple. Nous avons travaillé avec l'organisation dès le début, au départ, en lui versant des subventions, par exemple. Elle exploite maintenant ses propres entreprises pour s'autofinancer. Elle a embauché des femmes, d'anciennes clientes ou d'anciennes participantes, qui, sinon, seraient encore dans ses centres. Elles ont maintenant un emploi.

C'est le genre d'innovations qui émanent des coopératives sociales et qui les aideront à subsister à l'avenir sans fonds gouvernementaux.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Payne. Vous avez aussi cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Je veux aussi remercier les témoins d'être venus ici aujourd'hui. Leur témoignage est important.

J'ai rencontré des représentants de FAC à un certain nombre d'occasions, et ils m'ont renseigné. Je viens de l'Alberta, et j'ai rencontré des gens de Lethbridge.

Vous avez parlé tantôt d'aider les jeunes agriculteurs. Avez-vous des données sur l'argent consacré ou le nombre de jeunes agriculteurs que vous tentez d'aider chaque année?

● (1020)

M. Lyndon Carlson: Non.

Nous établissons des cibles annuelles en matière de prêt pour nous assurer que nos employés de première ligne n'oublient pas qu'il faut aider les jeunes agriculteurs, et tous les agriculteurs, en fait. Par exemple, l'année dernière, nous avons établi une cible de 1,5 milliard de dollars pour les jeunes agriculteurs, et nous avons dépassé cette cible avec des prêts d'une valeur de 1,9 milliard de dollars. Il s'agit pour nous d'un objectif permanent dans le cadre de nos activités de prêt.

Cette année, nous avons aussi lancé un nouveau programme de prêts à l'intention des jeunes agriculteurs. Nous avons réservé 500 millions de dollars pour eux. Non seulement ils peuvent obtenir un prêt chez nous, mais ils peuvent le faire à un prix inférieur à ce qu'ils devraient payer autrement — soit le taux préférentiel plus un demi-point.

Puisque nous avons affaire à des jeunes gens qui n'ont pas d'antécédents, il faudrait habituellement atténuer une partie du risque en offrant des taux d'intérêt élevés. Mais nous voulons nous assurer que ces agriculteurs partent du bon pied. Nous avons lancé le programme en avril, au taux préférentiel plus un demi-point et aucune commission de montage. Ils n'ont pas à payer pour l'évaluation, la garantie et ce genre de choses.

Ça fait maintenant de nombreuses semaines que le programme est commencé, ce qui est tout de même peu, et nous avons déjà approuvé des prêts d'une valeur totale de plus de 100 millions de dollars.

Alors oui, nous mettons assurément l'accent sur les jeunes agriculteurs.

M. LaVar Payne: Vous œuvrez à l'échelle du Canada?

M. Lyndon Carlson: Oui, à l'échelle du Canada.

M. LaVar Payne: Quelle est la répartition entre, disons, l'Ouest du Canada et l'Ontario?

M. Lyndon Carlson: L'Ouest du Canada s'y est mis très rapidement. C'est dans les provinces de l'Atlantique que le montant des prêts est le moins élevé parce qu'il y a moins d'agriculteurs là-bas. Mais à partir du Québec et dans tout le reste du pays à l'ouest, les chiffres sont élevés dans toutes les provinces.

M. LaVar Payne: D'accord.

J'ai parlé à d'autres banquiers. Ils pensent que vous avez un avantage parce que vous pouvez faire des prêts aux agriculteurs. Qu'avez-vous à répondre à l'affirmation selon laquelle vous avez un avantage sur les banquiers traditionnels?

M. Lyndon Carlson: Nous sommes déterminés à donner à nos clients les meilleurs produits et les meilleurs services possible. Lorsque nous apprenons qu'une autre institution financière essaie de pénétrer dans le marché, nous faisons très attention de ne jamais offrir des taux inférieurs à ceux de la compétition.

Nous empruntons des fonds du Trésor à un très bon prix, ça ne fait aucun doute. Mais les banques ont une cote AA et peuvent avoir accès à des fonds à des prix très attrayants aussi. De plus, elles comptent sur des millions de dollars en dépôts. Elles paient très peu d'intérêts, et elles peuvent utiliser ces fonds pour investir dans leur programme de prêt.

Cela étant dit, chaque fois que nous rajustons un prix, lorsqu'il y a des compétiteurs, nous faisons très attention de ne jamais être en deçà des prix de la compétition. Nous croyons que, en gagnant des clients grâce à nos services et nos connaissances, nous pouvons rivaliser de façon très équitable avec nos concurrents sur le marché.

M. LaVar Payne: Vous avez aussi parlé dans votre déclaration préliminaire de la Foothills Cattle Co-op, d'Agropur et des prêts de l'UFA. Qu'utilisez-vous comme garantie pour ces types d'organisations? Avez-vous une méthode différente des prêts réguliers?

M. Michael Hoffort: Pour ce qui est de Foothills, nous accordons du financement aux membres de cette coopérative pour qu'ils puissent acheter du bétail. Dans ce cas, la garantie, c'est le bétail.

Ce que les membres ont fait dans cette situation, c'est qu'ils se sont rassemblés pour créer un fonds de garantie commun fondé sur leur appartenance à la coopérative. C'est un filet de sécurité, au besoin. Mais, en fait, ça revient aux membres et au bétail en premier, et puis, si ça devient nécessaire, la coopérative constitue en quelque sorte une garantie commune.

Vous avez parlé de l'UFA et d'autres coopératives. Habituellement, lorsqu'on participe, c'est en tant que membre du consortium de prêteurs. Les banques à charte au Canada mènent habituellement le bal. Les coopératives de crédit pourraient participer aussi, selon le cas. Financement agricole Canada est aussi membre.

Ça prend différentes formes. Parfois il y a des accords précis en matière de garantie, parfois il y a des accords généraux avec la coopérative concernant les garanties. On évalue le modèle d'affaires: où ils s'en vont, la rentabilité. En fait, c'est une évaluation standard des risques liés à la situation.

M. Lyndon Carlson: J'aimerais ajouter rapidement un autre point au sujet de l'UFA et de certains de nos programmes liés aux intrants de culture: dans le cas des coopératives, nous prenons tous les risques. Par conséquent, lorsque nous offrons un prêt connexe à un agriculteur par le truchement de l'UFA, celle-ci n'a pas à prendre de risque. Nous fournissons un prêt pour les intrants de culture à l'agriculteur pour le cycle de production de l'année en cours sans garantie, parce qu'on répartit le risque sur l'ensemble du portefeuille. Ainsi, la coopérative n'a pas vraiment à offrir de garantie pour son

programme d'intrants de culture, et aucune dette ne figure sur son bilan.

● (1025)

Le président: Parfait. Merci beaucoup.

Rappel au Règlement?

L'hon. Mauril Bélanger: En fait, c'est une question que j'aimerais poser à nos analystes pour compléter le tableau qu'on vient de broser, si vous me le permettez.

Pouvons-nous déterminer si le gouvernement du Canada garantit le portefeuille de prêt de FAC? Il me semble que le gouvernement joue un rôle dans ce domaine, un peu comme un filet de sécurité, et je crois que nous devrions le savoir, si c'est le cas, afin d'avoir une bonne vue d'ensemble.

Merci.

Le président: Merci.

La deuxième série de questions est terminée. Il nous reste quelques minutes, alors je vais permettre un autre tour.

Le premier à parler durant le troisième tour sera M. Lemieux. Monsieur, vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

J'aimerais reprendre la question que j'ai posée à FAC au sujet des coopératives. Dans le cadre de vos activités de prêt, constatez-vous que les coopératives sont désavantagées en raison de leur structure, ou sont-elles traitées de la même façon que les autres groupes, organismes et organisations qui veulent obtenir des prêts?

M. Lyndon Carlson: Je dirais qu'elles ne sont pas désavantagées. Je ne vois pas ce qui fait qu'elles pourraient l'être. Les grandes coopératives, bien sûr, sont d'imposantes organisations qui ont beaucoup de moyens, alors nous ne faisons pas affaire avec elles parce qu'elles peuvent avoir accès à des fonds de n'importe quelle institution financière. Les coopératives de taille moyenne, les coopératives indépendantes qui sont au service des collectivités, ont aussi eu beaucoup de succès, et elles ont de longues feuilles de route. Comme je l'ai déjà dit, je crois que nous les traitons comme nous traitons les autres.

Pour ce qui est des petites coopératives, celles dont nous avons parlé, comme la coopérative des engraisseurs de bovins, c'est dans ces situations que nous prenons un ensemble de personnes, et ce pourrait être un tout petit groupe, et, comme Mike l'a mentionné, nous leur demandons de mettre des fonds dans un compte afin d'avoir une réserve pour prêts irrécouvrables, de façon à éliminer une partie du risque, pour nous et pour eux, puis ils se présentent à nous, ensemble. C'est différent. Ce n'est pas comme s'il y avait un partenariat ou une société de personnes.

On oublie parfois que, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'un groupe organisé en société, ces personnes signent habituellement un document de garantie lié au prêt qu'obtient la petite entreprise ou le propriétaire. Si les membres d'une coopérative sont aussi prêts à assumer une partie du risque, c'est ce qui compte. De quelle façon peut-on, en tant qu'institution financière, atténuer le risque? C'est pour cela que nous leur demandons de participer. Ils n'ont donc pas à signer une garantie, et c'est la raison pour laquelle nous créons une réserve. Ils ne veulent peut-être pas être garants du prêt de quelqu'un d'autre, s'il s'agit d'agriculteurs indépendants, et c'est donc ainsi que nous contournerons ce problème pour créer un profil de risque qui, selon nous, est durable.

M. Pierre Lemieux: D'accord. Permettez-moi de poser une autre question. Le représentant d'une grande coopérative est venu nous dire que l'organisation avait mis sur pied une initiative assez imposante et qu'elle cherchait du financement. Il a ajouté qu'elle a eu des difficultés, même s'il s'agissait d'une grande coopérative. Le représentant a souligné le fait que l'organisation devait retourner voir ses membres, ce qui n'est pas toujours facile à faire.

Monsieur Malli, du point de vue d'une coopérative de crédit, pouvez-vous nous donner une estimation du montant maximal des prêts que vous seriez disposé à octroyer? Je ne vous demande pas de citer un cas précis, mais pouvez-vous tout simplement nous donner un ordre de grandeur de la fourchette maximale...?

M. Rob Malli: Une estimation générale?

M. Pierre Lemieux: Oui, en général. Par exemple, pouvez-vous accorder des prêts de 15 millions de dollars ou est-ce que vous ne dépassez jamais 10 millions de dollars...?

M. Rob Malli: Le prêt le plus important que nous avons octroyé s'élevait probablement à environ 25 millions de dollars. Au-dessus de ce montant, nous nous tournons vers un consortium, c'est-à-dire que nous partageons le prêt avec d'autres coopératives de crédit ou d'autres banques. Nous le faisons souvent, surtout avec...

M. Pierre Lemieux: À combien, environ, pourrait s'élever un tel prêt dans ce cas?

M. Rob Malli: Les prêts pourraient atteindre 50 millions ou 100 millions de dollars.

M. Pierre Lemieux: Très bien. Je reposerai donc une question que j'ai posée hier à un témoin. Il n'y a qu'une seule escale pour le client. En d'autres mots, les clients viennent vous voir et vous créez un consortium avec d'autres établissements de crédit. Les clients n'ont pas à aller à droite et à gauche pour essayer de...?

M. Rob Malli: Tout à fait. Cela dépend de la situation. Nous accordons des prêts commerciaux à l'échelle du pays, en misant principalement sur les prêts commerciaux pouvant avoir un impact, mais si nous sommes à la tête du consortium dans un tel cas, alors c'est ainsi que nous procéderions. Sinon, nous nous joignons à d'autres consortiums, alors ça peut aller dans les deux sens. C'est comme ça que ça fonctionne.

J'étais justement en train de réfléchir à un commentaire formulé plus tôt au sujet du financement. Nous sommes la seule institution financière coopérative cotée par le DBRS, qui est une société d'évaluation du crédit, ce qui nous donne accès aux programmes de papiers commerciaux. C'est un problème pour les coopératives parce que notre structure n'est pas bien comprise. Ils ont fait des expériences avec nous. Nous avons eu beaucoup de succès, mais en raison de la nature des coopératives et de notre structure avec Central of B.C. et la Centrale des caisses de crédit du Canada, conjointes et individuelles, cela crée un problème dans les marchés financiers au moment d'avoir accès à du financement, ce qui est différent du financement constituant les capitaux propres. Mais c'est un problème, et en raison du manque de compréhension et des idées bien ancrées — et j'affirme qu'il en est ainsi même au niveau fédéral en ce qui a trait à la compréhension du moins —, cela crée d'autant plus d'incertitude, et les marchés utilisent cette incertitude contre nous.

● (1030)

M. Pierre Lemieux: Êtes-vous un genre de projet pilote alors?

M. Rob Malli: Puisque nous sommes les premiers, nous avons constamment tenté de faire nos preuves, et les investisseurs qui optent pour nos services, même en raison de la crise du crédit, ont

constamment opté pour notre papier commercial. Ça n'a jamais diminué, même si il y a eu des baisses pour de nombreuses banques, parce que la confiance à l'égard de la collectivité est élevée et que nos primes sont très basses. Je crois simplement qu'il y a plus de travail à faire pour favoriser une compréhension nationale des structures des coopératives et du niveau de risque, etc., ce qui permettrait de rendre le marché plus équitable pour tout le monde.

M. Pierre Lemieux: Quand avez-vous obtenu la cote? C'est quelque chose de relativement nouveau?

M. Rob Malli: Non. Nous sommes cotés depuis au moins six ou sept ans, et nous sommes très efficaces. On procède à un exercice d'évaluation publique annuel, et c'est quelque chose à quoi les autres coopératives n'ont pas accès actuellement, mais...

M. Pierre Lemieux: Ça pourrait changer?

M. Rob Malli: Ça pourrait changer.

Le président: D'accord. Merci. Le temps est écoulé.

C'est tout le temps qu'on avait pour les témoins.

Nous allons accorder environ 15 minutes aux prochains témoins pour qu'ils se préparent. Si des membres du comité ou des témoins veulent continuer à parler, ils peuvent certainement le faire au cours des prochaines minutes.

L'hon. Mauril Bélanger: A-t-on une réponse?

Le président: Il a une réponse pour vous, oui. Je vais la lire au comité:

Le 19 mars 2007, le ministre des Finances Jim Flaherty a présenté le budget fédéral pour l'exercice financier 2007-2008, et a annoncé l'intention du gouvernement fédéral de consolider les emprunts des sociétés d'État, notamment ceux de Financement agricole Canada, en accordant, à partir de 2008, des prêts directs à la société.

Le lancement du programme de consolidation des emprunts a officiellement eu lieu le 21 avril 2008 et FAC emprunte maintenant directement du gouvernement fédéral.

FAC n'émettra plus de titres sur les marchés financiers et monétaires. FAC continuera d'assurer le service de la dette existante contractée auprès des marchés financiers jusqu'à échéance de celle-ci.

Ça répond à votre question?

L'hon. Mauril Bélanger: Qui est l'endosseur?

M. Lyndon Carlson: En tant que société d'État fédérale, au bout du compte, nous avons un seul actionnaire: le gouvernement du Canada.

L'hon. Mauril Bélanger: Il y a donc une garantie du gouvernement.

D'accord, merci.

Le président: Merci. Voilà qui devrait répondre à votre question.

Nous avons maintenant terminé avec les témoins. La séance est suspendue jusqu'à 10 h 45.

● (1030)

_____ (Pause) _____

● (1045)

Le président: La séance reprend.

Nous en sommes au deuxième groupe de témoins de la journée. Nous accueillons les représentants de Federated Co-operatives Limite: Vic Huard, vice-président, et M. Glen Tully, président du conseil. Nous accueillons aussi M. Andy Morrison, président-directeur général de Arctic Co-operatives Limited. Nous sommes impatients d'entendre ce qu'ils ont à nous dire.

Je vais commencer par Federated Co-operatives Limited. Est-ce vous, monsieur Tully, qui allez faire la déclaration préliminaire? D'accord. Vous avez 10 minutes. Je vais essayer de vous indiquer quand il vous restera environ une minute afin que vous le sachiez. Cependant, puisque nous rencontrons seulement deux groupes de témoins aujourd'hui, j'ai un peu plus de marge de manœuvre et je peux vous donner une minute ou deux de plus, au besoin.

Je vous cède maintenant la parole. Vous pouvez faire votre déclaration préliminaire.

M. Glen Tully (président du conseil, Bureau principal, Federated Co-operatives Limited): Merci beaucoup.

Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Je m'appelle Glen Tully, je suis président et président du conseil de Federated Co-operatives Limited, la plus importante coopérative de consommation du Canada. Comme on l'a déjà dit, je suis accompagné par Vic Huard, vice-président des Affaires corporatives. Nous allons témoigner ensemble ce matin. Il s'adressera à vous dans quelques minutes.

Merci de nous avoir demandé de participer aux travaux du comité sur le secteur coopératif.

FCL est une organisation qui compte plusieurs facettes. Elle appartient à environ 235 sociétés coopératives de commerçants dans l'Ouest canadien. Ces coopératives sont des membres-propriétaires. Nous leur fournissons des services centralisés de vente en gros, de fabrication, de commercialisation et d'administration liés à un large éventail de secteurs d'activités qui alimentent, approvisionnent et renforcent les particuliers et les collectivités à l'échelle du système de vente au détail coopératif, le SVDC comme nous l'appelons. Notre bureau principal est situé à Saskatoon, en Saskatchewan. Nous avons aussi des bureaux régionaux à Winnipeg, à Regina, à Calgary et à Edmonton.

Vic va vous parler de la portée et de l'ampleur de nos activités. Mais, en tant qu'agriculteur à la retraite, j'ai envie de vous rappeler que deux des plus importants mégaprojets annuels au Canada — soit l'ensemencement et la récolte dans l'Ouest canadien — ne pourraient tout simplement pas être possibles sans le système de production et de distribution de carburant fourni par le système de vente au détail coopératif.

En tant que coopérative de consommation, nous estimons être responsables de fournir des biens et des services à nos membres-propriétaires, qui sont toujours au service de plus de 500 collectivités où ils exploitent leurs entreprises.

Une des caractéristiques uniques de notre secteur des coopératives de consommation est le lien entre les consommateurs et les producteurs, qui se fournissent les biens et les services dont ils ont chacun besoin. Qu'il soit question d'intrants de culture à Birtle, au Manitoba, d'alimentation ethnique, à Calgary, en Alberta, ou encore de carburant à l'appui des activités de coupes forestières dans le Nord de la Colombie-Britannique, nous continuons à être là pour nos membres-propriétaires.

J'aimerais conclure en parlant de deux aspects uniques de notre modèle d'affaires: notre structure démocratique et le rôle de notre coopérative dans le perfectionnement en leadership.

Les directeurs de FCL représentent 15 districts dans tout l'Ouest canadien. Ces districts sont semblables aux circonscriptions que vous représentez. Chaque directeur fait bénéficier les autres de sa connaissance de la structure coopérative, mais, ce qui est encore plus important, de ses connaissances au sujet des biens, des services et du

soutien communautaire dont ont besoin et auront besoin ceux qu'il représente.

Je vais me citer en exemple. Je viens de Marquette, au Manitoba, où se situe l'exploitation agricole de ma famille. Ma famille a toujours appuyé la coopérative locale. Après mon élection au conseil de la coopérative de Marquette, j'ai commencé à participer aux initiatives de perfectionnement en leadership offertes par la Federated Co-operatives Limited. En 1995, quand le directeur de mon district a pris sa retraite, on m'a encouragé à poser ma candidature, et j'ai été choisi pour représenter le district. Après 10 ans de service, dont une partie à titre de vice-président, j'ai été élu président et président du conseil en 2005. Le fait que le poste de président et de président du conseil soit à temps plein et qu'on l'occupe dans le bureau central favorise la communication entre les composantes démocratiques et opérationnelles de la coopérative. Il convient de signaler que les gestionnaires généraux des coopératives locales ne peuvent pas être des membres du conseil de FCL, ce qui fait en sorte que notre conseil est réellement composé de représentants de nos collectivités respectives choisis de façon démocratique.

L'impact qu'ont eu les initiatives de perfectionnement en leadership de mon cheminement est un exemple de l'une des valeurs ajoutées les plus sous-estimées des coopératives dans les collectivités. Je parle de la formation et du perfectionnement en leadership des gens. En renforçant le potentiel de leadership et les capacités des gens, les coopératives créent des capacités dans la collectivité, ce qui la renforce. Que ce soit le comité local de la patinoire, le district sanitaire ou l'administration locale, les coopératives renforcent les capacités communautaires et permettent ainsi aux collectivités de croître et de réussir.

On ne saurait trop insister sur l'importance de ce perfectionnement en leadership sur le terrain pour les particuliers et les collectivités. Les gens de tous les camps politiques se rassemblent pour réaliser un objectif commun — appuyer leur coopérative. Et bon nombre de ces personnes tirent profit des occasions de perfectionnement pour devenir des leaders dans leur collectivité et ailleurs. C'est l'un des rôles des coopératives au sein de la société canadienne qui n'est pas suffisamment bien compris. Et c'est un rôle que, selon moi, nous devrions examiner ensemble pour déterminer s'il y a une possibilité pour le gouvernement et les coopératives de travailler ensemble pour l'appuyer et le renforcer.

Merci de votre attention

Je cède maintenant la parole à M. Huard, qui poursuivra l'exposé. Je serai ravi de répondre à vos questions ensuite.

● (1050)

M. Vic Huard (vice-président, Affaires corporatives, Bureau principal, Federated Co-operatives Limited): Merci, Glen.

Membres du comité, c'est pour moi un honneur d'être ici aujourd'hui pour représenter FCL et ses membres-propriétaires, qui, ensemble, forment le système de vente au détail coopératif. Depuis plus de 85 ans, le SVDC est un facteur important de la croissance économique dans l'Ouest canadien. Notre coopérative fédérée fournit des biens et des services dans un large éventail de secteurs d'activités, y compris la vente au détail, le commerce, la vente en gros de carburant, les épiceries, les centres de rénovation, les produits de protection des cultures et les semences et les aliments pour l'agriculture, les pharmacies et les points de vente de vins et de spiritueux dans la province de l'Alberta.

Nous sommes résolu à veiller à la croissance et à la prospérité des collectivités de l'Ouest canadien. Nous croyons fermement que des investissements à long terme garantiront que les gens qui vivent dans ces collectivités peuvent participer à leur propre réussite et y contribuer.

L'investissement dans l'économie de l'Ouest, dans les collectivités locales et les gens, est essentiel à notre rôle en tant qu'entreprise et en tant que coopérative.

FCL est la plus importante coopérative non financière au Canada. Au palmarès des 500 entreprises les plus prospères du *Financial Post*, nous sommes arrivés en 51^e place en fait de recettes au pays, aux côtés d'entreprises comme General Motors Canada et Encana et devant la Potash Corporation de la Saskatchewan. Nous aimons le rappeler aux gens. Durant notre dernier exercice, nous avons affiché des ventes brutes de 8,3 milliards de dollars et réalisé des profits nets de 835 millions de dollars. La majeure partie des profits a été redistribuée à nos 235 membres-propriétaires. La ristourne de 2011 vient s'ajouter aux 2,2 milliards de dollars que FCL a versés à ses membres-propriétaires au cours des cinq dernières années.

Regardons de plus près les chiffres et les particuliers et les collectivités touchés par la coopérative.

FCL compte à elle seule environ 3 000 employés dans la région. Nos membres-propriétaires, qui sont des détaillants, emploient pour leur part 16 000 personnes. Ces 19 000 employés représentaient une masse salariale d'environ 800 millions de dollars en 2011. C'est un investissement énorme dans les plus de 500 collectivités de l'Ouest où le SVDC est en place. Nous sommes déterminés à continuer à investir dans les collectivités, grandes et petites, de la région.

Alors que d'autres arrêtent d'investir dans les petites collectivités et les collectivités rurales, notre coopérative a choisi de réinvestir dans bon nombre de ces collectivités en fournissant des emplois et en construisant des installations. Au cours des cinq dernières années, nous avons investi près de 4 milliards de dollars dans des projets d'immobilisations, y compris près de trois milliards de dollars uniquement dans notre système de fabrication et de distribution de pétrole.

J'ai mentionné plus tôt que FCL a versé 2,2 milliards de dollars en ristournes à ses membres-détaillants au cours des cinq dernières années. Ce n'est cependant pas la seule façon dont on redistribue les recettes. Chaque année, les sociétés coopératives de commerçants locales redistribuent leurs gains à leurs membres en leur versant des allocations en espèces et en investissant dans leurs comptes de capital.

Au cours des cinq dernières années, les membres de coopératives canadiennes dans l'Ouest ont reçu plus de 1,1 milliard de dollars de leurs coopératives locales. Cela représente un important réinvestissement dans les gens et les collectivités de l'Ouest et dans l'ensemble de l'économie de l'Ouest canadien. Mais ça ne s'arrête pas là.

Une portion des allocations aux membres est déposée dans des comptes de capital. Les membres peuvent y toucher lorsqu'ils prennent leur retraite ou lorsqu'ils quittent la zone commerciale de leur coopérative. En date d'aujourd'hui, les différents membres des coopératives de l'Ouest conservent plus de 1,5 milliard de dollars dans des comptes de capital, montant qui continue à croître année après année, malgré le retrait d'une partie des investissements de capital. Il s'agit d'un important revenu futur qui croît pour les particuliers ainsi que des fonds pouvant être réinvestis dans la région.

Les fonds redistribués par FCL et nos membres-détaillants restent dans les collectivités de l'Ouest canadien et sont ensuite réinvestis de

différentes façons pour assurer le développement des collectivités et le perfectionnement des personnes. Cela inclut la mise sur pied de nouvelles coopératives, si c'est là que les gens décident de mettre leurs ressources financières et humaines.

On touche à l'essence du modèle coopératif: les gens dans la collectivité choisissent de se perfectionner et de développer leurs collectivités comme bon leur semble. FCL et ses membres-propriétaires croient avoir toujours investi dans les gens et les collectivités et comptent bien continuer à le faire.

Permettez-moi de faire une analogie avec le poker: nous croyons que le SVDC et nos différents membres-propriétaires ont déjà payé la mise pour assurer la croissance des collectivités de l'Ouest canadien. Cela inclut nos investissements continus dans le modèle coopératif, qui a fait ses preuves en tant que modèle durable et efficace de développement communautaire et commercial. En effet, nous croyons que le SVDC ne s'en est pas tenu à la mise exigée. Pour le dire simplement, nous croyons qu'il a misé tous ses jetons. Nous vous invitons, vous, leaders parlementaires, à bien réfléchir aux façons dont tous les ordres de gouvernement peuvent concevoir et appliquer des politiques, des règlements, des programmes, des services appropriés, et je dirais même des ressources financières, quand il est opportun de le faire, pour garantir que les coopératives continuent à prospérer et à contribuer à notre grande nation.

• (1055)

Merci de votre attention. Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Le président: D'accord, merci de votre exposé.

Nous allons maintenant passer à Arctic Co-operatives Limited.

Monsieur Morrison, vous avez 10 minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

M. Andy Morrison (président-directeur général, Arctic Co-operatives limited): Merci. Bonjour.

Monsieur le président, membres du comité spécial, merci de m'avoir invité aujourd'hui. Je vous félicite des efforts que vous déployez pour examiner et explorer le rôle important des coopératives, tout spécialement en cette Année internationale des coopératives.

Je m'appelle Andy Morrison et je suis le président-directeur général de Arctic Co-operatives Limited. Arctic Co-ops est une fédération de services qui appartient à 31 coopératives communautaires situées dans des collectivités des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut, et qui en assurent un contrôle démocratique. Ces 31 coopératives polyvalentes sont gérées par des propriétaires locaux et contrôlées de façon démocratique par plus de 20 000 propriétaires-membres dans le Nord.

Les premières coopératives locales dans l'Arctique ont été constituées il y a plus de 50 ans, à une époque où il y avait beaucoup de collectivités établies dans le Nord. À ce moment-là, les Autochtones dans le Nord avaient un mode de vie traditionnel. Ils vivaient de la terre, ils chassaient et pêchaient pour survivre. Les Inuits et les Dénés, qui vivaient dans ce qui s'appelait alors les Territoires du Nord-Ouest, ont été encouragés à s'installer dans des établissements permanents. Ceux-ci n'offraient que le nécessaire et comptaient habituellement uniquement une mission religieuse ou un poste de traite. Il n'y avait aucun service d'habitation ni autre service offert.

Dans ces nouvelles installations, les gens continuaient à faire ce qu'ils avaient toujours fait: ils vivaient des fruits de la terre, la différence étant que les nouveaux établissements devenaient un port d'attache. Dans ces nouvelles collectivités autochtones, les gens continuaient à respecter leur traditions, c'est-à-dire travailler ensemble et s'entraider. Peu à peu, ils ont commencé à créer leurs collectivités et à assurer eux-mêmes la prestation des services. Au bout du compte, ces services sont devenus la base des entreprises locales. La structure d'entreprise adoptée dans bon nombre de collectivités est le modèle coopératif, un modèle conforme au mode de vie traditionnel des Inuits et des Dénés du Nord.

Les coopératives se sont développées lentement dans l'Arctique. Elles devaient jongler avec un important manque de capital, une expérience commerciale limitée et les importants défis liés au fait de vivre dans une partie du Canada où il n'y a à peu près aucune infrastructure, où les coûts d'exploitation sont extrêmement élevés, où les conditions météorologiques sont difficiles, et située très loin des centres. Cependant, les coopératives ont persévéré, en partie grâce au soutien et à l'encouragement du gouvernement et de coopératives d'autres parties du Canada.

En plus de travailler à l'échelle communautaire, les coopératives locales se sont réunies pour créer des fédérations de services, permettant ainsi aux coopératives de regrouper leur pouvoir d'achat et d'offrir des services de soutien communs. Arctic Co-operatives Limited est ce type de fédération de services. Cette année, nous célébrons 40 années de collaboration de coopératives locales dans le cadre d'une fédération qui leur appartient et dont elles assument le contrôle.

Pour régler en partie l'important problème du manque de financement, les coopératives du Nord ont aussi créé un organe financier, le Arctic Co-operative Development Fund. En 1986, les coopératives du Nord, en partenariat avec le gouvernement du Canada, représenté par le ministère des Affaires indiennes et Industrie Canada, et avec la participation du gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, ont participé à la création du Arctic Co-operative Development Fund. En travaillant ensemble à l'échelle locale, et en travaillant en collaboration grâce à la fédération de services, Arctic Co-ops, et par le truchement de leur organe financier, le Arctic Co-operative Development Fund, des gens ordinaires du Nord ont créé un réseau efficace d'entreprises locales. En tant qu'entreprises polyvalentes, les coopératives locales de l'Arctique fournissent un large éventail de services essentiels dans leurs collectivités. La vente au détail est le plus important secteur d'activités des coopératives locales. Les hôtels offrant tous les services constituent un élément essentiel de l'infrastructure dans les collectivités éloignées. Les coopératives fournissent aussi des services de distribution de carburant, de câblodistribution, de commercialisation des arts inuits, de location résidentielle et commerciale et de construction, de l'équipement lourd et divers services offerts habituellement par des agences.

Le système de coopérative dans l'Arctique est un modèle de développement économique communautaire. Ces coopératives, qui sont petites en comparaison des entreprises du reste du Canada, sont des moteurs économiques importants dans les collectivités du Nord. Les premières années ont été très difficiles, le développement des coopératives locales s'est fait très lentement, et le réseau a dû lutter pour survivre. Mais, comme c'est le cas pour les coopératives du reste du Canada, le taux de survie des coopératives dans l'Arctique est exceptionnel. Des 26 coopératives qui ont signé les documents de constitution de Arctic Co-operatives, en 1972, il y a 40 ans, 77 p. 100 sont toujours en affaire aujourd'hui.

●(1105)

Comparativement aux autres types de petites entreprises au Canada, c'est remarquable. Surtout lorsqu'on pense aux conditions extrêmes dans lesquelles les coopératives de l'Arctique ont dû prendre racine et poursuivre leurs activités. Pourquoi le taux de survie est-il si élevé? Nous croyons que c'est parce que les coopératives locales ont choisi de travailler ensemble en créant des fédérations qui leur appartiennent et qu'elles contrôlent. En rassemblant leur pouvoir d'achat, en créant des services de soutien communs, et en s'entraidant durant les bonnes périodes et les périodes difficiles, les coopératives locales ont réussi à devenir les plus importantes entreprises exploitées et contrôlées à l'échelle locale dans les collectivités qu'elles servent.

Les coopératives dans l'Arctique fournissent de précieux emplois. Les coopératives locales dans le Nord emploient environ 1 000 personnes. Les coopératives forment des employés et des représentants élus et assurent leur perfectionnement. Elles forment l'infrastructure communautaire essentielle. Elles investissent dans les collectivités. Elles redistribuent leurs profits aux propriétaires-membres et permettent aux gens ordinaires de jouer un rôle dans l'économie.

Les coopératives dans l'Arctique et dans d'autres parties du Canada sont un élément important du cadre économique national. Elles favorisent la stabilité de notre économie.

En plus de nos activités commerciales, nous fournissons aussi du soutien à des groupes qui veulent créer de nouvelles coopératives. Nous ne le faisons pas par appât de gain. Nous le faisons pour appuyer des Canadiens ordinaires qui veulent créer un monde meilleur pour eux et pour leur famille.

Les coopératives sont des partenaires idéaux pour le gouvernement. Nous assurons la stabilité et la croissance économiques. Les coopératives dans l'Arctique ont souvent créé des partenariats avec le gouvernement pour réaliser des objectifs communs. J'ai mentionné il y a quelques minutes le partenariat très fructueux entre les coopératives et divers ordres de gouvernement dans le cadre de la création et de l'exploitation très réussie de l'organe financier des coopératives dans le Nord, le Arctic Co-operative Development Fund.

Nous sommes un partenaire actif d'Affaires autochtones et Développement du Nord Canada dans le cadre de l'élaboration et de la prestation du nouveau programme Nutrition Nord Canada.

Nous travaillons actuellement en partenariat avec l'Association des coopératives du Canada, la coopérative Gay Lea Foods et l'Agence de la consommation en matière financière du Canada pour créer et offrir un programme de littératie financière dans l'Arctique canadien.

Nous travaillons avec Ressources humaines et Développement des compétences Canada dans le cadre du Fonds pour les compétences et les partenariats pour créer et offrir un nouveau programme de formation complet à l'intention des employés des coopératives autochtones dans l'Arctique. En outre, jusqu'en mars prochain, nous continuerons d'être un partenaire pour la prestation de services de consultation dans le cadre de l'Initiative de développement coopératif, l'IDC.

Monsieur le président, les coopératives dans l'Arctique constituent une composante unique et très prospère du mouvement coopératif canadien. Au fil des ans, nous avons surmonté bon nombre d'obstacles pour devenir un joueur important dans l'économie du Nord. Nous croyons que les coopératives sont une option importante de développement de notre économie et un bon employeur à long terme. Nous croyons que c'est particulièrement le cas dans les collectivités autochtones du Canada. Nous sommes déterminés à créer des partenariats avec le gouvernement du Canada pour créer des collectivités fortes et autonomes.

Merci.

Le président: Merci à vous deux.

Nous allons tout de suite passer aux questions.

Pour le premier tour, la première à prendre la parole est Mme LeBlanc. Vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci.

Je vous remercie beaucoup, messieurs, d'abord parce que vous nous faites part de très bonnes nouvelles concernant les entreprises coopératives, et ce, dans la situation économique que nous connaissons actuellement. Il est encourageant de savoir que le mouvement coopératif crée des emplois durables, qu'il aide à construire des communautés, et que, même dans des régions où les conditions sont parfois extrêmes, il continue à survivre et à procurer aux communautés ce dont elles ont besoin.

Vous avez aussi parlé de la relève. Pour que les entreprises fonctionnent, cette relève est nécessaire. De nouvelles coopératives doivent voir le jour. J'aimerais que vous me disiez à quels défis font face les coopératives actuellement.

M. Morrison pourrait peut-être commencer.

• (1110)

[Traduction]

M. Andy Morrison: Merci.

Il est certain qu'il y a beaucoup de défis dans notre secteur. Nous sommes installés, comme je l'ai dit, dans des régions très éloignées du Canada, et de simples activités quotidiennes peuvent être un défi. Cependant, c'est la vie. C'est notre rôle, et nous sommes déterminés à l'assumer.

Un des défis auxquels nous sommes confrontés est le perfectionnement des gens. Vous avez parlé de relève. Dans une coopérative, nous avons, je crois, de bonnes occasions d'assurer une planification de la relève positive, que ce soit dans un rôle de leadership ou chez les employés. Nous avons un bassin inépuisable de gens d'où tirer les prochains leaders. Les membres de la coopérative deviennent les leaders de demain. Notre défi est d'offrir des programmes de formation et de perfectionnement qui permettront aux membres de jouer leur rôle et de représenter tous les membres de la coopérative. Nous offrons un programme de formation et nous favorisons le perfectionnement en leadership à l'échelle locale.

Nous sommes aussi très déterminés à assurer le perfectionnement des employés des coopératives. Dans le Nord, il y a une grande concurrence pour trouver des employés compétents et stables.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Je vais devoir vous interrompre, de façon à donner à M. Tully ou à M. Huard l'occasion d'émettre un commentaire. Merci.

[Traduction]

M. Glen Tully: Bien sûr.

Pour nous, le perfectionnement en leadership est l'un des défis futurs. Même si nous tentons d'assurer un perfectionnement en leadership, dans bon nombre de régions où nous œuvrons, dans l'Ouest canadien, Internet haute vitesse n'est même pas disponible. Nous avons donc de la difficulté à former les prochains leaders.

En fait, nous sommes confrontés aux mêmes défis que toutes les entreprises de l'Ouest du Canada: le paysage qui se transforme, l'exode rural et le fait que les collectivités changent. Nous concentrons beaucoup nos efforts sur la collectivité. Avant, la collectivité, c'était tout ce qui se trouvait à moins de deux heures de cheval. De nos jours, c'est là où votre voiture peut vous transporter. Les collectivités s'élargissent. Nous sommes confrontés à ces défis à mesure que le paysage change. Nous devons réagir.

Je m'en voudrais de ne pas mentionner la concurrence. Il est évident que, dans le secteur de l'alimentation, qui est le nôtre, il y a beaucoup plus de joueurs. Ça exige que nous affûtions nos couteaux. La concurrence est une bonne chose, et nous devons nous y faire. Mais c'est un défi.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Huard?

[Traduction]

M. Vic Huard: Je crois que M. Tully a déjà répondu. Merci.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: D'accord.

D'après vous, quel rôle le gouvernement fédéral pourrait-il jouer pour que le mouvement coopératif, en tant que modèle d'entreprise, soit en mesure de continuer ce bon travail?

[Traduction]

M. Glen Tully: Je peux en parler rapidement.

Nous voulons tous des règles du jeu équitables. On s'accommodera de la concurrence, comme je l'ai dit, de façon stratégique, tant et aussi longtemps que les mêmes règles et la même réglementation s'appliquent à tous, les coopératives et les entreprises, et tant que ces règles et règlements sont bien définis de façon à ce que nous sachions quand faire certains investissements dans certains domaines et quand ne pas le faire dans d'autres. Pour notre part, si vous changez la législation ou la réglementation ou que vous envisagez de le faire, tout ce que nous demandons, c'est de nous faire entendre.

Le président: Merci beaucoup. La série de questions est terminée.

Nous allons passer à M. Preston. Vous avez cinq minutes.

M. Joe Preston: Merci beaucoup.

J'ai bien apprécié tous vous entendre aujourd'hui.

Je vais aller un peu plus loin que mon collègue au sujet du perfectionnement en leadership.

Bien sûr, toute entreprise doit consacrer du temps au perfectionnement de ses prochains leaders. Monsieur Tully, vous avez fait part de votre expérience. Vous avez commencé à travailler pour la coopérative locale de votre ville natale et vous avez gravi les échelons, si on peut dire. Vous avez fait une excellente comparaison à laquelle je n'avais pas pensé. Certaines coopératives, comme la vôtre, sont composées de circonscriptions, un peu comme les nôtres, n'est-ce pas? Ils vous préfèrent peut-être à nous. Mais vous devez accéder à la direction avec l'appui de vos amis. Vous y êtes envoyé avec l'appui de vos amis.

Vous avez parlé un peu du perfectionnement en leadership. Monsieur Morrison, vous avez aussi mentionné que c'est très important. Je ne crois pas que vous parliez uniquement du perfectionnement en leadership du point de vue de la formation des employés des coopératives. J'espère que vous parliez aussi du perfectionnement en leadership et de la formation pour d'autres coopératives et leur gestion.

Vous êtes une coopérative composée d'autres coopératives, n'est-ce pas? Vos membres sont en fait eux aussi des coopératives. Parlez-moi un peu du programme de leadership et de quelle façon vous aidez d'autres coopératives à croître et à réussir.

J'aimerais entendre M. Tully à ce sujet puis, M. Morrison.

• (1115)

M. Glen Tully: Merci.

Oui, grâce à notre service des RH, nous fournissons une formation en leadership aux employés et du côté de la structure démocratique.

Nous aimons dire que notre organisation est composée de deux groupes distincts. Il y a les représentants du groupe opérationnel, qui doivent être au mieux de leur forme. Nous devons aussi nous assurer que ce sont nos meilleurs éléments qui administrent nos coopératives. Et du côté de la gouvernance, il faut aussi les meilleurs.

Bien sûr, nous faisons partie de l'ACC et de nos organisations provinciales qui appuient des choses comme des chaires sur les coopératives dans des universités. Nous favorisons donc la création d'une fondation de leadership.

Je crois que notre frustration vient parfois du fait qu'on connaît mal le modèle coopératif, en général, dans les milieux de travail.

Grâce aux chaires sur les coopératives dans les universités, et grâce aux initiatives de sensibilisation de l'ACC et à nos propres programmes éducatifs sur le terrain, nous contribuons à renforcer cette compréhension générale.

M. Joe Preston: Super.

Monsieur Morrison, vous dites que, au début, vous avez dû surmonter de nombreux problèmes liés au démarrage des coopératives dans le Nord parce que, au départ, vous aviez d'autres problèmes. Toute entreprise qui démarre dans le Nord, qu'il s'agisse d'une coopérative ou non, éprouve le même genre de problèmes. Vous avez vécu des difficultés, et vous avez travaillé ensemble en coopération pour les régler. Vous êtes maintenant rendus à un point où tout cela est réglé et vous voulez poursuivre votre croissance, et j'imagine que la situation liée à la formation reste la même. Vous devez former vos propres employés pour qu'ils s'acquittent bien de leurs tâches. Aidez-vous aussi à former les gens d'autres coopératives pour qu'elles soient aussi bonnes que la vôtre?

M. Andy Morrison: Je dirais d'abord que je ne crois pas que nous avons réglé tous nos problèmes.

M. Joe Preston: Non, mais vous les avez réglés au niveau d'aujourd'hui.

M. Andy Morrison: Nous avons fait du progrès, c'est sûr.

En tant que fédération, nous sommes très semblables à Federated Co-operatives. Nos membres sont d'autres coopératives, et notre rôle est d'aider nos coopératives-membres à assurer le perfectionnement de leurs employés et de leurs leaders, de leurs représentants élus et des membres de leur conseil. Nous avons des programmes de formation dans les deux domaines pour former des membres de conseil qui superviseront la structure de gouvernance, et c'est un processus continu. Il faut constamment générer et former des leaders, de la même façon qu'il faut le faire pour les employés des coopératives.

M. Joe Preston: Vous avez dit que beaucoup d'autres organismes du gouvernement coopèrent aussi pour aider. Vous avez mentionné RHDCC, il y a bien sûr Affaires autochtones et Développement du Nord Canada. Vous avez aussi mentionné Gay Lea Foods, une coopérative qui vous aide dans d'autres projets. Avec quels autres organismes du gouvernement interagissez-vous d'une façon ou d'une autre?

M. Andy Morrison: En raison du fait que nos membres sont situés dans les territoires, nous interagissons beaucoup avec les gouvernements des territoires, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut. Nous avons moins d'interactions directes quotidiennes avec le gouvernement fédéral, même si les programmes que nous...

M. Joe Preston: Certains diraient que c'est une bonne chose.

M. Andy Morrison: Pas de commentaires.

Nous travaillons avec le gouvernement, selon l'enjeu en question. Si nous voulons améliorer notre programme de littératie financière, nous interagissons avec l'Agence de la consommation en matière financière du Canada. S'il est question de transport, le programme de subvention au transport des aliments nutritifs périssables, on se tournera vers Affaires autochtones et Développement du Nord Canada.

M. Joe Preston: En ce moment, je ne veux pas regarder le président.

Le président: C'est probablement mieux, parce que je dois vous interrompre. Malheureusement, votre temps est écoulé.

Nous allons passer à M. Bélanger. Monsieur, vous avez cinq minutes.

L'hon. Mauril Bélanger: Merci.

Bienvenue, messieurs, et merci d'être là.

Monsieur Tully et monsieur Huard, je crois comprendre, à la lumière de vos témoignages, que vous avez procédé à certaines intégrations ou intégrations verticales dans certains de vos secteurs d'activités. Pouvez-vous me donner un exemple rapide de ce que cela signifie dans le secteur pétrolier?

M. Vic Huard: En fait, le secteur pétrolier est le meilleur exemple, parce que c'est le volet de notre entreprise le mieux intégré verticalement.

On participe à toutes les étapes, en amont, au milieu et en aval.

• (1120)

L'hon. Mauril Bélanger: Réalisez-vous des activités de raffinage?

M. Vic Huard: Oui.

Nous sommes propriétaires à part entière d'une filiale, le complexe de raffinerie de la coopérative, dont la dénomination sociale est Consumers' Co-operative Refineries Ltd., à Regina, en Saskatchewan. La raffinerie a ouvert ses portes en 1935, et elle...

L'hon. Mauril Bélanger: Quel est votre approvisionnement? Que raffinez-vous?

M. Vic Huard: Nous raffinons du pétrole brut canadien, principalement de...

L'hon. Mauril Bélanger: Des sables bitumineux?

M. Vic Huard: Oui. Quarante pour cent de la charge d'alimentation de notre raffinerie viennent des sables bitumineux canadiens.

L'hon. Mauril Bélanger: Je ne veux pas me mêler de vos affaires.

M. Vic Huard: Non, pas de problème.

Je suis surpris qu'on en parle.

L'hon. Mauril Bélanger: En effet.

Je ne sais pas s'il y a un consensus de plus en plus marqué, mais on parle certainement de plus en plus du fait que le Canada devrait créer sa propre capacité de raffinage, plutôt que de simplement exporter des bitumes. Est-ce quelque chose que vous encourageriez particulièrement dans le modèle coopératif?

M. Vic Huard: Je dirais que nous l'avons encouragé. Cette année, au cours des prochaines semaines, nous allons entreprendre l'expansion de la section 5 de notre complexe de raffinage, ce qui portera notre capacité de raffinage actuelle de 100 000 barils par jour bruts à 145 000 barils par jour au cours des prochains mois. Comme je l'ai dit dans notre exposé, on a tout mis sur la table. Nous avons procédé à cette expansion. C'est une très grande priorité pour nous.

L'hon. Mauril Bélanger: Avec les ressources de vos membres?

M. Vic Huard: C'est exact. Nous avons financé nous-mêmes la majorité du projet. Au cours des derniers mois, nous avons en fait obtenu un instrument financier par un syndicat financier pour nous permettre de...

L'hon. Mauril Bélanger: J'ai presque le goût de demander si Peter Loughheed est membre, mais je vais me retenir.

M. Vic Huard: Je suis sûr qu'il nous envie.

Vous savez quoi? Peter Loughheed est en fait membre de la coopérative de Calgary. Ça, je peux le dire. Je le sais.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord, j'apprécie. J'ai bien hâte d'en apprendre davantage, comme se fût le cas aujourd'hui.

Vous avez mentionné quelque chose, monsieur Tully, concernant le manque de connaissance du modèle coopératif. J'espère que le comité permettra de régler un peu ce problème. J'espère que tous ceux qui ont été à l'écoute au cours des derniers jours, qui le sont aujourd'hui et qui le seront demain... et peut-être lorsque notre rapport sera publié, que nous aurons en effet fait une petite contribution pour accroître la compréhension des coopératives au Canada.

En ce qui a trait à Arctic Co-op, vous avez mentionné le Arctic Co-operative Development Fund, créé en 1995. Y a-t-il un lien avec l'IDC?

M. Andy Morrison: Non. Le Arctic Co-operative Development Fund est un organe financier indépendant des coopératives des Territoires du Nord-Ouest.

L'hon. Mauril Bélanger: Auquel le gouvernement du Canada participe?

M. Andy Morrison: Il a participé au moment de la constitution. Le fonds est géré exclusivement et totalement par les coopératives de l'Arctique. C'est une entité financière extrêmement efficace...

L'hon. Mauril Bélanger: Quelles sont les sources du fonds?

M. Andy Morrison: Nous avons bénéficié d'un financement initial de différents ordres de gouvernement en 1986, et nous sommes partis de là. Au départ, il y avait 10,2 millions de dollars en capital. À la fin de 2011, nous avons fourni un financement de plus de 525 millions de dollars à des coopératives de l'Arctique depuis 1986.

L'hon. Mauril Bélanger: Wow. Ces fonds, les avez-vous tous générés?

M. Andy Morrison: Oui, et réinvestis...

L'hon. Mauril Bélanger: C'est un excellent rendement pour un investissement de 10,2 millions de dollars.

M. Andy Morrison: C'est un rendement fabuleux. Nous en sommes très fiers.

L'hon. Mauril Bélanger: Vous devez l'être.

Une des plus importantes tâches, j'imagine, est le transport des biens du sud du pays au nord. Est-ce que la coopérative est propriétaire de moyens de transport ou prévoyez-vous qu'elle le deviendra?

M. Andy Morrison: La plupart des produits que nous envoyons dans le Nord sont transportés par avion, et nous expédions des produits de plusieurs destinations à divers points d'entrée dans l'Arctique. Les coûts d'infrastructure liés au fait de se porter acquéreur d'un transporteur aérien ou de plusieurs transporteurs aériens sont prohibitifs. Nous créons des partenariats avec des transporteurs aériens de l'Arctique, et nous ne prévoyons donc pas nous porter acquéreurs. En fait, nous avons déjà été propriétaires d'un avion, mais ce n'était tout simplement pas la meilleure utilisation du capital. Mais nous sommes un partenaire majoritaire dans une entreprise d'expédition, Nunavut Sealink and Supply Inc., qui transporte des produits par voie maritime. Tandis que nous parlons...

L'hon. Mauril Bélanger: Je dois vous arrêter ici, parce qu'il me reste 12 secondes.

Je vais poser une question rapide. Il y a un exode des réserves dans les collectivités autochtones au profit des centres urbains. Est-ce que cela a un impact sur vos affaires et vos activités?

M. Andy Morrison: Les gens quittent, dans une certaine mesure, les petites collectivités du Nord pour aller dans de plus grandes, mais, en général, la population croît partout dans le Nord, alors c'est...

L'hon. Mauril Bélanger: Ça se limite donc au Nord?

M. Andy Morrison: C'est là où nous œuvrons, c'est exact.

L'hon. Mauril Bélanger: Merci, monsieur.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à la deuxième série de questions. Nous allons commencer avec M. Payne. La parole est à vous pour les cinq prochaines minutes.

● (1125)

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président.

Je remercie tout le monde d'être venu nous parler de coopératives à succès dont nous ont parlé d'autres organisations.

Je veux commencer par Federated Co-operatives. Je reconnais, évidemment, que le carburant constitue un élément très important. Permettez-moi de vous poser une question sur cet aspect: fournissez-vous du carburant à la coopérative de Calgary et à celle de Medicine Hat?

M. Vic Huard: Nous fournissons du carburant à tous nos détaillants membres. De fait, la principale mission de notre raffinerie coopérative est avant tout de fournir du carburant aux commerçants membres de notre coopérative.

M. LaVar Payne: La plupart du temps, je fais le plein chez une ou l'autre de ces deux organisations quand je me rends à Calgary.

M. Vic Huard: Merci.

M. LaVar Payne: Eh bien, je suis membre. En fait, c'est mon épouse qui est membre. Nous avons fusionné nos affaires à un moment donné.

M. Brad Butt: Y a-t-il un conflit d'intérêts, monsieur Payne?

M. LaVar Payne: Quoi? Les ristournes sont généreuses.

En tout cas, je voulais seulement aborder le sujet, monsieur Huard. Vous avez parlé du montant des ristournes versées par les détaillants, je crois. Il me semble que vous avez dit un million de dollars, mais je...

M. Vic Huard: Oh non. C'était 1,1 milliard de dollars en espèces au cours des cinq dernières années.

M. LaVar Payne: D'accord. Un million de dollars, cela n'avait aucun sens.

M. Vic Huard: Je suis désolé. J'ai peut-être fait un lapsus. Je m'excuse, si c'est le cas. Je vous remercie de le souligner. C'était 1,1 milliard de dollars.

M. LaVar Payne: D'accord. Je croyais que c'était beaucoup plus important, car je sais que le montant des ristournes que mon...

M. Mauril Bélanger: Ils ont eux-mêmes touché probablement un million de dollars.

M. LaVar Payne: Non, non. Mon épouse a reçu beaucoup moins que cela.

En tout cas, je suis très heureux d'aider notre cause.

M. Vic Huard: Merci de le souligner. Je l'apprécie.

M. LaVar Payne: D'accord.

Le marché du commerce de détail est très important. Vous avez comparé les détaillants en région urbaine aux détaillants en région rurale. Je me demande quelles sont les proportions, en pourcentage. Où êtes-vous plus présent? En région urbaine ou rurale?

M. Vic Huard: Cela dépend évidemment du secteur d'activités. Sur le plan de l'alimentation, je dirais qu'environ 35 p. 100 de nos activités de détail ont lieu en région urbaine — en fait, peut-être un peu plus que cela, environ 40 p. 100 — et que le reste est réparti dans des collectivités de petite et moyenne tailles de l'Ouest.

En ce qui concerne le pétrole, honnêtement, je ne me souviens pas des chiffres. C'est proportionnel, car, comme M. Tully l'a indiqué, nous vendons énormément de pétrole dans les régions rurales afin de soutenir les opérations de nos dépôts de stockage et installations à carte d'accès pour le transport routier commercial.

Je n'ai pas les chiffres en tête, mais je peux les obtenir, si vous le voulez.

M. LaVar Payne: Je vois pas mal de vos camions sur l'autoroute.

M. Vic Huard: Vous voyez beaucoup de nos camions sur l'autoroute.

M. LaVar Payne: Monsieur Morrison, je crois que vous avez témoigné devant le comité des affaires autochtones. Je siégeais à ce comité — et je continue de le faire —, alors je vous souhaite la bienvenue comme témoin dans vos nouvelles fonctions.

Je crois que vous nous aviez parlé de Nutrition Nord à l'époque où ce programme venait d'être mis en oeuvre. Je me demande quelle incidence le programme a eu sur Arctic Co-operatives, particulièrement dans le Nord.

M. Andy Morrison: Oui, j'ai témoigné devant le comité des affaires autochtones. Je suis flatté que vous vous en souveniez.

Le programme a été mis en oeuvre, et nous croyons que c'est un succès. Le nouveau programme nous a donné quelques difficultés au début, mais l'ancien programme ne fonctionnait pas. Selon nous, le nouveau programme élaboré par le gouvernement en consultation avec l'industrie permet de fournir plus rapidement et à meilleur prix des aliments frais de qualité aux gens de l'Arctique.

M. LaVar Payne: Je suis très heureux d'entendre cela. Je vous remercie.

Continuez-vous de fournir une rétroaction au groupe qui passe en revue toutes les suggestions relatives aux aspects qui pourraient être améliorés?

M. Andy Morrison: Oui. Un comité consultatif surveille le programme, et, il y a deux ou trois mois, nous lui avons fourni des commentaires supplémentaires sur la façon dont le programme devrait fonctionner.

M. LaVar Payne: D'accord.

Je crois que vous en avez déjà parlé un peu, et je remercie mon collègue de l'autre côté d'avoir parlé du financement rassemblé dans le cadre de l'Arctic Co-operatives Development Fund. Savez-vous quel montant chacune des organisations, le gouvernement fédéral et les territoires, entre autres, ont donné initialement?

M. Andy Morrison: Au total, 10,2 millions de dollars ont été versés. Industrie Canada a versé cinq millions de dollars en nouvel argent dans le cadre du programme de développement économique pour les Autochtones, 4,9 millions de dollars découlaient de la conversion de la dette de la Caisse de prêts aux Esquimaux d'Affaires indiennes et du Nord Canada, et le gouvernement des Territoires-du-Nord-Ouest a versé 300 000 \$.

• (1130)

M. LaVar Payne: D'accord, merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Harris. Vous avez cinq minutes.

M. Dan Harris: Fantastic. Merci beaucoup.

Monsieur Tully, vous avez mentionné que vous êtes présent dans 500 collectivités des régions que vous servez. Parmi ces entreprises, combien d'entre elles sont la plus importante dans leur collectivité, en pourcentage? Je ne m'attends pas à un chiffre exact.

M. Glen Tully: Je dirais que c'est la majorité. Nous voulons dominer dans toutes les collectivités que nous servons. Évidemment, dans la plupart de ces collectivités sur le plan de la concurrence, soit on est premier, soit on est deuxième. Nous tentons de dominer.

M. Dan Harris: D'accord. Donc, si vous n'étiez pas là, les membres de ces collectivités auraient probablement beaucoup de difficultés à obtenir les services dont ils ont besoin.

M. Glen Tully: Il est intéressant de mentionner que nous sommes également propriétaires d'une autre filiale, The Grocery People, qui fournit des biens et services aux commerces indépendants. Dans nombre de ces collectivités, Federated Co-operatives fournit tous les aliments aux commerces indépendants et à la coopérative. Ce serait leur seul d'accès à un grossiste; ils ne peuvent pas acheter auprès d'autres grossistes dans ces collectivités.

M. Dan Harris: Autrement, ils doivent parcourir beaucoup plus que deux heures de route, pour la plupart.

M. Glen Tully: Oui, c'est exact.

M. Dan Harris: Monsieur Morrison, vous êtes probablement le seul témoin à qui je vais dire ceci: j'aimerais que nous puissions discuter encore longtemps avec vous. Je n'ai rien contre les autres témoins, qui ont tous été excellents, mais vous représentez un secteur qui fait face à beaucoup plus de difficultés que les coopératives rurales et urbaines — qui en ont aussi —, et vous êtes un des seuls représentants des territoires que nous allons entendre, voire le seul. Donc, je vous remercie de votre présence et de toute l'information que vous nous avez déjà transmise.

Mais je m'intéresse aussi particulièrement à ce que vous pourriez nous dire à titre de conseiller auprès de l'IDC. Selon vous, le programme a-t-il réussi à contribuer au lancement de nouvelles coopératives dans le Nord?

M. Andy Morrison: Je crois que oui. Comme je l'ai mentionné, nous sommes un partenaire consultatif dans le cadre de l'Initiative de développement coopératif, et nous travaillons à la création de coopératives avec des groupes des Territoires-du-Nord-Ouest et du Nunavut, certes, mais aussi dans le nord des provinces et au Yukon. On ne peut pas implanter une coopérative toute faite dans une collectivité; elle doit prendre forme et évoluer localement. L'IDC nous a donc permis de mettre notre expertise à profit dans le cadre de notre travail, principalement auprès de collectivités autochtones, et je crois que cela s'est révélé très bénéfique.

M. Dan Harris: Auriez-vous aimé que le programme se poursuive?

M. Andy Morrison: Oui.

M. Dan Harris: Il y a toujours place à l'amélioration, alors, si le programme s'était poursuivi, comment aurait-on pu l'améliorer?

M. Andy Morrison: Je sais que le secteur coopératif a envisagé diverses solutions, dont une société de capital de démarrage et un fonds de développement coopératif. Nous connaissons concrètement les avantages d'une société de capital de démarrage pour la création d'entreprises, particulièrement dans les régions qui sont mal desservies au chapitre des institutions financières ou ont du mal à obtenir le capital nécessaire. D'après nous, la dernière version de l'Initiative de développement coopératif était une amélioration par rapport à ce qui avait cours durant les premières années. Nous pensions que des modifications ponctuelles et l'utilisation du système coopératif permettraient d'améliorer le programme de façon continue. Je ne suggère aucune intervention importante, car c'est à l'utilisation qu'on peut améliorer les choses.

M. Dan Harris: Nous devrions toujours chercher à peaufiner les programmes gouvernementaux afin de les améliorer et de mieux servir nos collectivités et les Canadiens. Je vous remercie beaucoup de votre intervention.

Vous avez également mentionné que les coopératives favorisent la stabilité économique. Dans les régions rurales, nordiques et très éloignées, un tout petit problème peut tout chambouler. Pouvez-vous

préciser quel type de stabilité les coopératives peuvent apporter dans les collectivités du Nord?

• (1135)

M. Andy Morrison: Une bonne analogie ou un bon exemple est le marché de l'art inuit. Bon nombre de nos coopératives ont commencé lorsque les artistes se sont regroupés pour commercialiser leur art. Le mouvement coopératif participe à la commercialisation de l'art depuis plus de 50 ans et s'est révélé la constante durant toutes ces années. Malheureusement, le commerce de l'art suit les fluctuations économiques: lorsque l'économie va bien, le commerce va bien; lorsque l'économie ralentit, le marché ralentit aussi. Par contre, grâce aux coopératives, nous avons réussi à procurer de la stabilité au marché. Sans elles, nous ne savons pas dans quelle situation se trouverait l'industrie aujourd'hui. Le marché éprouve des difficultés en ce moment en raison de la crise économique, mais il survit. Existerait-il encore sans stabilité?

Le président: Merci beaucoup.

M. Dan Harris: Merci beaucoup.

Le président: Nous passons maintenant du côté du gouvernement. Monsieur Boughen, vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

M. Ray Boughen: Merci, monsieur le président.

Je me fais l'écho de mes collègues en vous souhaitant la bienvenue et en vous remerciant d'être ici ce matin pour nous faire bénéficier de votre expertise.

Vic, commençons par la situation en Saskatchewan. Peut-être que vous et Glen pourriez parler au comité de votre relation l'Université de la Saskatchewan en vue d'étudier, du point de vue communautaire, ce qui se passe dans l'environnement et comment nous y réagissons, entre autres questions intéressantes.

M. Vic Huard: Nous avons établi des liens avec un certain nombre d'universités de l'Ouest, mais particulièrement avec l'Université de la Saskatchewan. Il s'agit en fait d'un partenariat multidisciplinaire.

Nous figurons parmi les bailleurs de fonds les plus importants — le deuxième en ice, je crois — du Centre for the Study of Co-operatives de l'Université de Saskatchewan. Nous croyons qu'il s'agit d'un programme très important, qui nous permet de mieux comprendre les coopératives et l'infrastructure coopérative au Canada et même à l'échelle internationale. Cette institution est reconnue mondialement. Nous voyons dans ce domaine une occasion d'établir de nouveaux partenariats avec les gouvernements.

Nous entretenons des relations très solides avec l'Edwards School of Business de l'Université de la Saskatchewan. Nous embauchons nombre de ses étudiants dans le cadre de notre programme coopératif, et nous sommes le principal commanditaire de l'association étudiante.

Pour ce qui est de l'environnement et des services techniques, dont je suis responsable, nous avons une relation très riche avec le Centre canadien de rayonnement Synchrotron. Nous travaillons sur un certain nombre de projets de biorestoration très novateurs dans le domaine du pétrole. D'ailleurs, nous venons tout juste d'établir un partenariat très prometteur concernant un nouveau processus anaérobique de pointe qui pourra être exporté partout dans le monde. Nous collaborons de près avec l'Université de la Saskatchewan pour obtenir des subventions du CRSNG ainsi que des subventions de RS et DE, programme auquel nous participons activement avec le gouvernement fédéral. Nous sommes très reconnaissants. Nous croyons qu'il s'agit d'un excellent programme.

Nous entretenons donc une relation de haut niveau avec l'Université de la Saskatchewan ainsi que plusieurs autres universités de l'Ouest.

M. Ray Boughen: D'accord.

Glen, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur le captage du carbone et la situation de ce programme?

M. Glen Tully: C'est un sujet avec lequel je ne suis pas très à l'aise, car cela relève plutôt du côté opérationnel.

Du côté de la gouvernance et du conseil d'administration, nous connaissons bien la réglementation concernant le carbone et les empreintes carbone. Nos politiques et nos directives à l'intention du personnel sur le terrain précisent que nous pensions toujours d'abord à l'environnement. Du point de vue de la gouvernance, c'est à peu près tout ce que je peux dire.

Je sais que nous avons des programmes très novateurs. Nous entretenons habituellement d'excellentes relations avec les organismes environnementaux des provinces. Nous nous efforçons tous les jours de trouver des façons d'améliorer telle chose, de réduire la consommation de carburant et d'être plus responsables sur le plan environnemental.

M. Ray Boughen: Andy, j'ai une question pour vous.

Les sources de revenus dans le Nord sont bien différentes de celles dans le Sud. Pouvez-vous nous en dire davantage sur votre situation, compte tenu de l'évolution phénoménale des coopératives et des caisses d'épargne et de crédit dans le Nord? Avez-vous une formule magique pour y arriver? Pouvez-vous nous éclairer sur cet aspect?

● (1140)

M. Andy Morrison: Tout d'abord, il n'y a aucune caisse d'épargne et de crédit dans le Nord. Il n'y a que des coopératives. Un des problèmes que l'on observe dans le Nord est le manque de services financiers.

Je ne crois certainement pas que nous avons une formule magique. On peut dire que le Nord est un marché captif sur le plan commercial. Les collectivités nordiques dépendent énormément du gouvernement et des emplois dans la fonction publique. Depuis peu, elles sont devenues très dépendantes du développement des ressources. Il y a un certain nombre de projets d'envergure mis en œuvre dans des collectivités de l'Arctique qui ont un impact très positif sur les coopératives en particulier.

Les coopératives sont des fournisseurs de services. Nous répondons aux besoins des résidents de la collectivité. Nous répondons aux besoins du gouvernement. Nous répondons aux besoins des entreprises et de l'industrie de l'exploitation des ressources naturelles. Les coopératives s'adaptent pour tenter de combler ces besoins. C'est ce que nous nous efforçons de faire constamment.

M. Ray Boughen: D'accord. Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant écouter Mme Brosseau. Vous avez cinq minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je tiens à vous remercier tous d'être avec nous cet après-midi.

Nous avons parlé brièvement des coupures à l'IDC. Je me demande quelle est l'opinion de Federated Co-operatives sur ces coupures. Est-ce que cela pourrait freiner la création de nouvelles coopératives?

M. Glen Tully: Je vais commenter, et Vic pourra intervenir ensuite, s'il le désire.

Nous n'avons pas eu recours à l'IDC. Comme Vic l'a mentionné, nous représentons le mouvement des coopératives de consommation. Chez Federated Co-operatives, notre objectif premier est de créer des coopératives de consommation dans l'Ouest canadien. C'est notre mission. C'est notre force. C'est notre savoir-faire.

Nous n'avons jamais eu recours au financement de l'IDC, et, à titre de mouvement des coopératives de consommation, nous ne voyons pas vraiment de raison de le faire. C'est pourquoi nous appartenons à des organismes comme l'Association des coopératives du Canada et aux organismes des quatre provinces de l'Ouest qui s'intéressent au mouvement coopératif dans son ensemble et à ses besoins.

Je dirais que les recommandations de l'ACC correspondent à notre position concernant l'IDC et les avantages qu'elle procure au mouvement coopératif général. Mais pour ce qui est des coopératives de consommation en particulier, nous ne voyons pas l'utilité de l'IDC.

M. Vic Huard: Si je peux me le permettre, je n'ajouterais qu'une seule chose concernant les questions que vous avez posées à Andy. Notre organisme cadre, l'ACC, et la Saskatchewan Co-operative Association sont certainement au courant de cet aspect: les coopératives de consommation et les autres types de coopératives ont d'importantes occasions de travailler avec les collectivités des Premières nations et métisses de l'Ouest et de s'y installer. La situation est semblable à celle du Nord. J'ai parlé de la réglementation et des cadres potentiels, et je vous demande instamment de vous y attarder, peu importe l'orientation que prendra le programme. Nous sommes bien conscients que les programmes évoluent et changent, mais je crois que c'est là une occasion importante de développement économique et personnel à explorer. Je m'attends à ce que l'ACC vous en parle.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci.

Monsieur Morrison, l'impact positif des coopératives dans le Nord est évident. Elles ont énormément de succès. Pouvez-vous nous parler des obstacles auxquels font face les entreprises traditionnelles dans le Nord?

M. Andy Morrison: Les plus grands problèmes auxquels nous faisons face sont certainement la distance, les conditions, le manque d'infrastructure dans les collectivités et les réseaux de transport. Les obstacles sont très nombreux.

Le niveau de scolarité en est un autre. Nous constatons que le niveau de scolarité augmente constamment dans le Nord, mais il y a encore beaucoup de chemin à faire. Notre rôle dans le perfectionnement des employés et des dirigeants des coopératives consiste entre autres à tenter de répondre à certains besoins en matière d'éducation et de formation. Cela fait partie des difficultés.

Un autre obstacle très important à l'essor de toute entreprise dans le Nord touche les services publics. Particulièrement au Nunavut, l'électricité est produite au moyen de génératrices au diesel et peut coûter jusqu'à 1 \$ par kilowattheure. Comparez cela au coût de l'électricité à Ottawa, qui est, je crois, de 10 à 15 ¢ le kilowattheure. Il est d'environ 7 ou 8 ¢ au Manitoba. Lorsqu'on paie 1 \$ ou 75 ¢ le kilowattheure, c'est la sécurité alimentaire qui en prend un coup. Le coût de l'électricité doit être assumé par le consommateur, et la disponibilité des aliments se voit menacée en conséquence. Voilà un exemple des problèmes liés à l'infrastructure du Nord.

• (1145)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Certains de mes collègues ont rencontré le rapporteur spécial des Nations Unies durant sa visite, et la sécurité alimentaire constituait une grande préoccupation. Cette situation touche particulièrement le Nord : l'accès à la nourriture et au transport.

J'ai consulté votre site Web. Il y est indiqué que, lorsqu'on leur parle de coopératives, les gens pensent à une coopérative de détaillants, car c'est auprès d'eux qu'ils achètent leur nourriture. Vous avez une division de mise en marché qui fournit des services d'approvisionnement afin de réduire le coût des denrées alimentaires. Ainsi, les membres ont accès à des aliments frais, à du lait et à de la viande.

Comment voyez-vous votre relation avec le gouvernement fédéral à l'avenir? On penserait que la consultation est très importante et nécessaire. Mais il n'y a pas vraiment eu de consultation avant les coupures à l'IDC, n'est-ce pas?

M. Andy Morrison: Eh bien, il n'y en a certainement pas eu à notre niveau. Je ne saurais dire si des consultations ont été menées auprès de l'Association des coopératives du Canada. Selon nous, l'IDC offrait de la valeur ou des avantages, particulièrement aux gens que nous servons, soit les collectivités rurales et autochtones, et le programme était avantageux.

Le président: D'accord, merci beaucoup. Le temps est écoulé.

Passons maintenant à M. Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

J'aimerais préciser — au sujet de votre dernier commentaire, Andy — que nous considérons aussi l'IDC comme un outil extrêmement utile. L'initiative a duré pendant deux mandats de cinq ans et bénéficiait de financement, et je crois qu'elle a donné de bons résultats. Lorsque nous avons discuté avec les coopératives du Québec, hier, nous avons appris que 595 nouvelles coopératives ont été établies sur cinq ans dans la province. La situation est à peu près semblable ailleurs au Canada. La stabilité financière qu'apportent les coopératives, leurs points forts et les emplois qu'elles créent ainsi que leur présence au sein de nos collectivités sont autant d'éléments très positifs.

Mme Brosseau dit que nous avons coupé le programme, mais il est mort de sa belle mort. Tout programme a une fin, et le mandat de cinq ans de celui-ci était terminé. Il n'a pas été renouvelé, certes, mais je répète un commentaire que j'ai fait hier: le gouvernement doit éponger un déficit de 23,5 milliards de dollars, et je sais que nombre des coopératives qui ont témoigné devant nous n'ont pas de

déficit. Si elles avaient accumulé un déficit aussi important, qui représente de 7 à 10 p. 100 des recettes du gouvernement, je sais que leurs membres — et chaque membre a le droit de vote — exigeraient que la coopérative revoie ses dépenses et résorbe son déficit. À vrai dire, les Canadiens nous demandent la même chose. Tous les Canadiens âgés de 18 ans et plus ont eux aussi le droit de vote, alors nous respectons les volontés de nos membres — les Canadiens —, qui exigent que nous examinions nos programmes. Nous sommes conscients de la valeur de l'initiative et des résultats positifs qu'elle a permis d'obtenir, mais le gouvernement est incapable de dépenser comme il l'a fait par le passé.

Je veux passer à autre chose et poser une question à M. Tully concernant ses investissements de capitaux. Il s'agissait de milliards de dollars. Je n'ai pas les chiffres sous la main, alors vous pourriez me le rappeler durant votre intervention. Les questions que j'aimerais vous poser sont les suivantes : d'où provient ce capital? Les fonds consacrés à l'expansion de vos activités sont-ils partiellement tirés de vos revenus et versés dans un fonds de capital afin qu'on puisse les faire fructifier et les réinvestir? Avez-vous demandé du financement auprès d'autres sources, comme des institutions financières? Pouvez-vous nous rappeler l'ampleur de vos investissements et peut-être nous éclairer sur vos sources de capital?

M. Glen Tully: Je vous remercie de vos questions.

Je suppose que tout a commencé par une demande visant à investir dans l'accroissement de la capacité de la raffinerie, et ce projet de 1,9 milliard de dollars en est maintenant à 2,6 milliards de dollars. À mesure que le projet avançait, nous savions que nos réserves et le potentiel de gains ne couvriraient pas toutes les dépenses, alors nous avons dû demander de l'aide extérieure. Des banques à charte et certains des autres participants que vous avez entendus témoigner nous ont accordé un prêt consorsial pour financer l'expansion. Cela nous convenait. Notre organisation est assez grande, et le projet était assez important pour qu'ils soient prêts à y participer, alors nous sommes très contents.

En ce qui concerne les autres projets d'investissement, nous allons probablement injecter près de 3,5 milliards de dollars dans l'expansion de la raffinerie. Évidemment, le produit doit être envoyé quelque part, alors il faut construire des dépôts de stockage partout dans l'Ouest et disposer des installations et de l'équipement nécessaires pour livrer le produit aux consommateurs. Il s'agit donc d'un investissement important. Une partie de cela est bien sûr financé grâce aux réserves et aux profits ainsi que par nos détaillants membres, qui ont également des réserves et des profits. Ils font des investissements.

C'était le portrait global de nos opérations.

• (1150)

M. Pierre Lemieux: D'accord. Selon votre expérience — vous ne pouvez pas parler au nom d'autres coopératives —, croyez-vous que d'autres coopératives, peut-être plus modestes, adoptent le même type de modèle où elles établissent une réserve afin qu'elles puissent mettre en oeuvre de futurs projets d'expansion? Je ne dis pas que cela éliminerait le besoin de recourir au financement des institutions financières, mais elles établissent un fonds en vue d'étendre leurs activités à l'avenir. Est-ce que d'autres coopératives font la même chose?

M. Glen Tully: Comme vous le savez, notre système compte de nombreuses petites coopératives. Nous recommandons certainement à ces coopératives d'assurer une gestion financière prudente, nous les encourageons à faire cela. Par contre, certaines coopératives sont si petites qu'elles doivent trouver d'autres moyens pour atteindre leurs objectifs. Comme je l'ai déjà mentionné, la situation a changé, et nous observons certaines fusions visant à rationaliser les activités en fonction des besoins dans la collectivité. En effet, si les réserves, les liquidités et les profits ne suffisent pas, les coopératives doivent trouver une autre solution.

Le président: Désolé, mais votre temps est écoulé.

Écoutons maintenant M. Allen. Vous avez cinq minutes.

M. Malcolm Allen: Merci, monsieur le président.

Merci à tous de votre présence.

Monsieur Tully et monsieur Huard, il est évident que votre organisation est extrêmement grande par rapport à la plupart des coopératives que nombre d'entre nous connaissons, particulièrement dans l'Est du pays, où il y a beaucoup moins de monde, particulièrement sur le plan de l'intégration verticale dont vous avez déjà parlé et dans l'industrie pétrolière. J'aurais bien aimé que les exploitants de certaines des raffineries privées de la province de l'Ontario aient adopté votre vision à long terme et qu'ils les entretiennent et les agrandissent au lieu de ralentir l'exploitation graduellement jusqu'à leur fermeture.

Lorsque vous aurez terminé votre projet et que vous aurez réussi — et je suis certain que vous réussirez —, vous voudrez peut-être vous tourner vers nous, les pauvres gens de l'Est, et nous aider avec notre capacité de raffinage et nous envoyer vos produits. Votre aide serait des plus bienvenue, c'est le moins que l'on puisse dire, particulièrement pour une personne comme moi qui a toujours été membre d'une coopérative et d'une caisse d'épargne et de crédit.

Monsieur Tully, vous avez parlé du leadership un peu plus tôt, et M. Preston vous a posé quelques questions. Je veux discuter davantage de la gouvernance, car je crois savoir que c'est votre domaine.

J'ai l'impression que la différence entre le modèle de gouvernance d'une coopérative et celui d'une société par actions, c'est que les membres du conseil d'administration de cette dernière sont invités — ou parfois élus, mais invités la plupart du temps — et que les actionnaires sont censés voter pour témoigner leur appui. Je reçois du courrier à ce sujet et je n'y réponds habituellement pas, alors il y a probablement un mécanisme de vote par procuration. Nous tenons habituellement des élections directes pour cela, et je suis certain que c'est la même chose au sein de votre coopérative.

Pouvez-vous parler un peu d'un élément très important, soit l'incidence du programme de perfectionnement des aptitudes au leadership sur les administrateurs, qui sont aussi propriétaires, et de la façon dont il leur montre l'avantage d'être propriétaire et de continuer à faire la promotion du modèle coopératif?

M. Glen Tully: Comme je l'ai déjà dit, j'ai commencé à participer aux activités d'une coopérative après avoir assisté à une assemblée annuelle. J'ai été proposé, puis élu et, avant que je m'en rende compte, je siégeais au conseil d'administration local. Je dis cela pour rire, car, avec nos objectifs, si nous voulons nous intégrer à la collectivité à titre de coopérative locale, nous devons mobiliser la collectivité. Pour ce faire, il peut être nécessaire de faire du terrain et de demander à des personnes de siéger au conseil d'administration local; il faut cerner les leaders potentiels de la collectivité et permettre à ceux qu'on recrute de participer aux programmes de

formation et d'apprentissage qui leur permettront d'acquérir les compétences nécessaires pour comprendre la gouvernance.

La gouvernance d'une coopérative est différente. Vous avez absolument raison, certains éléments sont par contre exactement les mêmes que dans le secteur privé. Tous les trois ans, je dois retourner dans mon district pour être réélu par les membres de mon district. Ma responsabilité, d'abord et avant tout, est de les représenter au sein du conseil d'administration de FCL dans le cadre du processus décisionnel, mais je dois aussi communiquer ces décisions à la collectivité. Cela n'est pas toujours facile, parce que nous devons parfois prendre des décisions qui ne sont pas bien accueillies dans la collectivité, mais qui sont favorables à l'organisation et à l'ensemble du mouvement des coopératives et des consommateurs. Je joue le rôle d'un politicien, et c'est pourquoi je respecte votre choix de carrière; je sais ce que c'est.

J'espère avoir répondu à votre question.

●(1155)

M. Malcolm Allen: J'apprécie vos commentaires et je crois que c'est la même chose pour tous les élus ici présents, et nous retournons évidemment le compliment à tous ceux qui gouvernent et qui jouent ce rôle.

Vous avez parlé plus tôt de « rationalisation », et, sur la question de la gouvernance, vous avez mentionné le processus décisionnel. Par contre, dans le cas de certaines coopératives, selon leurs règlements administratifs et leur constitution, il y a un vote sur les droits. Le terme « rationalisation » — je ne suis pas certain d'aimer ce terme — est surtout utilisé par les grandes sociétés et veut habituellement dire qu'on va mettre à pied des employés. Mais pour les coopératives, dans neuf cas sur dix, cela veut dire que la coopérative arrive au point où elle doit déterminer s'il faut fusionner, cesser les activités ou aller ailleurs. Mais elles prennent les décisions. Il s'agit d'un processus décisionnel plus démocratique par comparaison à — je vais utiliser comme exemple le secteur automobile, puisque je m'y connais — celui d'un conseil d'administration de Detroit qui décide qu'on va fermer boutique.

Le président: Monsieur Allen, je suis désolé, mais votre temps est écoulé. Je ne sais pas si vous avez une question...

M. Malcolm Allen: Je veux essentiellement savoir si on a l'impression que le processus décisionnel par les membres est plus démocratique que celui d'un conseil d'administration qui décide d'imposer une fermeture.

Le président: Répondez brièvement, si vous le pouvez.

M. Glen Tully: Je crois que, lorsqu'une organisation envisage une fusion ou une acquisition, c'est toujours dans le but de maintenir le service au sein de la collectivité, mais selon une structure différente. C'est pourquoi nous pouvons dire que nous sommes toujours présents dans 500 collectivités.

Le président: Merci d'avoir répondu très brièvement.

Madame Gallant, la parole est maintenant à vous pour les cinq prochaines minutes.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins d'aujourd'hui.

Tout d'abord, je tiens à mentionner que je suis d'accord avec M. Allen pour que vous exportiez dans l'Est une partie du pétrole que vous raffinerez. Je suis très heureuse de savoir qu'il est favorable à la construction d'un pipeline vers l'est. Nous avons vraiment fait des progrès aujourd'hui.

Ce qui est intéressant, aussi, c'est que, en plus d'accroître la disponibilité et l'offre, vous vous souciez de la restauration. Il a été question du projet avec l'Université de la Saskatchewan. Vous avez mentionné divers programmes gouvernementaux auxquels elle aura recours pour obtenir du financement. Qu'en est-il du secteur privé? Outre la coopérative, le secteur privé joue-t-il un rôle dans ce projet très intéressant et productif de sciences appliquées?

M. Vic Huard: Oui, tout à fait. Dnas le cadre de notre partenariat avec l'Université de la Saskatchewan et même à l'interne, notre groupe de l'environnement des services techniques; nous avons un groupe interne relativement modeste d'experts de l'environnement et des technologies. Un de leurs principaux rôles consiste à coordonner les relations avec les consultants privés relativement à nos projets. Qu'il s'agisse d'activités de restauration directe — disons qu'il y a un déversement de pétrole et que nous devons nettoyer directement — ou d'une initiative proactive de au sujet de la biorestauration des sites ou de la réduction de notre empreinte écologique dans notre chaîne logistique, nous travaillons de près avec les consultants du secteur privé à cet égard. Il y a une expertise phénoménale dans le privé. Notre rôle principal consiste notamment à coordonner cette expertise et à l'appliquer à nos activités.

Un exemple de cela serait notre raffinerie. Une partie de notre projet d'expansion de la raffinerie touche l'amélioration du traitement des eaux usées. D'après ce que je sais, nous allons devenir la première raffinerie sans effluents aqueux en Amérique du Nord. Autrement dit, nous allons conserver toute l'eau — comme vous le savez, les raffineries utilisent beaucoup d'eau —, la récupérer, la recycler et la retraiter. Ainsi, il n'y aura pas d'effluents aqueux se déversant dans le système d'égout municipal.

Cette technologie est issue du secteur privé et s'appliquerait aux raffineries.

• (1200)

Mme Cheryl Gallant: Cette technologie élaborée en collaboration avec l'Université de la Saskatchewan pourra-t-elle être brevetée et utilisée par d'autres entreprises privées?

M. Vic Huard: Nous envisageons toujours ces possibilités, évidemment.

Je veux souligner ici que le programme de RS et DE est très important pour nous à cet égard.

M. Bélanger a mentionné le rendement du fonds dans l'Arctique. Je crois que le programme de RS et DE est un autre exemple de rendement fantastique: il nous procure des crédits d'impôt et nous permet de mener des recherches en collaboration avec les secteurs privé et universitaire. Des technologies découlent de cette collaboration. Nous sommes une entreprise, et nous vérifierons si... Il resterait à déterminer si le brevet appartient à l'Université de la Saskatchewan, à un de nos partenaires du secteur privé ou à nous.

Certains projets sur lesquels nous travaillons actuellement, particulièrement dans le domaine de la biorestauration, font l'objet de telles discussions. Ils vont prendre des années. Nous sommes seulement au stade expérimental, mais il s'agit certainement d'un point de discussion.

Mme Cheryl Gallant: Nous serons très curieux de savoir, peut-être dans le cadre des travaux du comité de l'industrie, comment

votre système au phosphore réussit à extraire les métaux du sol et à éviter qu'ils ne soient absorbés par diverses espèces animales.

Ma prochaine question s'adresse à M. Morrison. Quels types de services financiers sont offerts dans nos collectivités de l'Arctique?

M. Andy Morrison: Les services financiers offerts dans l'Arctique sont très limités. Prenez le cas des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut, où il y a 58 collectivités; neuf d'entre elles comptent une institution financière — toujours une banque à charte.

Bien des gens dans l'Arctique n'ont pour ainsi dire aucune expérience ni connaissance des institutions financières. Bien des gens n'ont pas de compte bancaire et ne peuvent donc pas accéder à l'économie comme le font les gens du sud du Canada.

Nous travaillons entre autres à l'élaboration d'un programme d'éducation financière pour tenter de hausser le niveau des connaissances financières des gens ordinaires dans l'Arctique.

Mme Cheryl Gallant: Dans ma circonscription, une des collectivités éloignées a perdu sa dernière banque à charte, et une caisse d'épargne et de crédit est venue la remplacer en montant un kiosque dans une épicerie. Est-ce que ce sont des options auxquelles les résidents du Grand Nord ont accès?

M. Andy Morrison: Les caisses d'épargne et de crédit sont essentiellement des entités réglementées par les provinces. Il n'y a pas de loi en vigueur sur les coopératives de crédit dans les Territoires du Nord-Ouest ni au Nunavut.

Il est possible d'établir des services pour le compte d'un tiers par l'intermédiaire, par exemple, d'une coopérative ou d'un autre type d'entreprise. Nous cherchons depuis de nombreuses années à déterminer comment, en tant que système coopératif, nous pourrions favoriser la mise en place d'un réseau financier, d'un réseau de caisses d'épargne et de crédit, pour fournir des services financiers communautaires. Les lois et les fonds sont quelques-uns des défis que nous n'avons pas réussi à relever à court terme.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant la parole à M. Butt. Vous avez cinq minutes.

M. Brad Butt: Merci beaucoup, monsieur le président.

Puisque je viens du milieu des affaires, je suis toujours curieux de savoir comment des entreprises, en l'occurrence des coopératives, envisagent la concurrence, ou de savoir si vous avez vraiment des concurrents.

Monsieur Morrison, je crois que vous avez dit, essentiellement, que la raison pour laquelle vous êtes là, c'est parce que la collectivité elle-même, le public, a affirmé avoir besoin de ce type d'arrangement coopératif dans sa localité. C'était peut-être par nécessité, ou parce que la concurrence dans le secteur privé n'était pas suffisante pour qu'un niveau de services adéquats soient offert.

Je pose la question à vos deux organismes: avez-vous des concurrents? Dans l'affirmative, quel serait le principal avantage pour vos clients, pour vos membres, de choisir votre coopérative au lieu d'aller de l'autre côté de la rue pour y acheter ce dont ils ont besoin?

Je ne sais pas qui veut répondre en premier, mais je serais curieux de le savoir. Il est certain que le fait que je ne connais pas très bien le Grand Nord et que je ne connais pas vraiment le secteur autant que je le devrais est probablement l'une des raisons pour lesquelles j'ai voulu faire partie du comité, afin d'en apprendre davantage sur ce que fait le secteur coopératif à l'échelle du pays.

Monsieur Morrison, voudriez-vous répondre le premier?

• (1205)

M. Andy Morrison: Merci.

Il existe certainement une concurrence dans la plupart des collectivités de l'Arctique où se trouvent nos coopératives. Essentiellement, l'ancienne Compagnie de la Baie d'Hudson a vu le jour dans l'Arctique grâce à ses postes de traite. Une partie de ses activités est passée entre les mains d'une organisation qui s'appelle la North West Company. La North West Company exploite des magasins de détail dans toute la région arctique, dans le Nord des provinces, en Alaska, dans le Pacifique-Sud et dans les Caraïbes. Ces magasins concurrencent les coopératives locales dans quelque 85 à 90 p. 100 des collectivités où des coopératives locales existent. Nous sommes directement en concurrence avec eux, chaque jour.

M. Brad Butt: Intéressant.

M. Glen Tully: Tout à fait.

De notre point de vue, nous avons toutes sortes de concurrents. Chaque organisation installée dans cette région entre généralement en concurrence dans un de nos secteurs d'activités. Je vais vous donner un exemple. Mais, je dois le répéter, le paysage évolue. Je vais prendre l'exemple de la Red River Co-op, à Winnipeg, au Manitoba. C'est une coopérative du secteur pétrolier. Ses concurrents étaient Imperial Oil, Petro-Canada et Shell. Aujourd'hui, ses concurrents sont Canadian Tire et Superstore. La concurrence change à mesure que le secteur évolue. Voilà un exemple de concurrence commerciale.

Un défi encore plus important, à mon avis, tient au fait que les autres organisations, par exemple Potash Corporation, nous font concurrence et essaient de nous soutirer notre personnel de TI, de convaincre nos employés des TI de travailler pour elles... Ce que je veux dire, c'est qu'il y a une pénurie de travailleurs spécialisés dans bien des secteurs où nous évoluons. Nous avons des technologies de l'information. Nous avons des ressources humaines. Nous avons des responsables du marketing. Toutes les organisations qui comptent les mêmes types de secteurs sont nos concurrentes. Elles essaient de recruter nos meilleurs employés, et, bien sûr, nous essayons de recruter les leurs.

Si j'ai retenu une leçon du monde des affaires, c'est qu'un bon gestionnaire reste un bon gestionnaire, peu importe qu'il vende des chaussures ou de l'essence. L'essentiel, c'est d'acquérir l'expertise pertinente. Il s'agit d'attirer, de retenir et de faire travailler les gens.

Je vais laisser la parole à Vic un petit moment.

M. Vic Huard: Je crois que le représentant de Vancity a dit quelque chose qui m'a semblé très convaincant. Je n'ai pas l'intention de... J'ai perdu mes illusions il y a une dizaine d'années, et je ne les ai plus jamais retrouvées. Mais je crois vraiment qu'une coopérative, en tant qu'organisation investie d'une mission, a son importance. En ce qui concerne la concurrence pour les ressources humaines, par exemple, il nous arrive de trouver des gens qui se décident à travailler pour nous pour cette raison-là. Je crois également que les gens qui deviennent clients d'une coopérative le font pour cette même raison, eux aussi.

Je vais souligner — et votre collègue pourra le confirmer, puisque son épouse achète de l'essence aux coopératives de Medicine Hat et de Calgary — que le versement de sommes non négligeables sous forme de ristournes, ça ne fait pas mal. C'est un aspect fondamental de notre modèle. C'est l'épine dorsale de ce que nous appelons notre « programme d'avantages à vie pour les membres ». C'est extrêmement important, tout comme l'est la participation démocratique pour certaines personnes lorsqu'elles accumulent de l'expérience au sein de la coopérative.

J'irais jusqu'à dire qu'aucun des membres de la coopérative, au moment où il devient membre, n'est motivé par le fait qu'il peut assister à des réunions.

Une voix: Je peux le comprendre.

M. Vic Huard: Je ne veux pas minimiser l'importance des réunions, mais il faut faire de bonnes affaires, offrir de bons produits et services, et il faut aussi faire savoir aux gens que la collectivité est importante et que la mission de l'organisation est importante. À mesure que les gens prennent de l'ancienneté au sein de la coopérative, que leurs enfants grandissent et ils ont un peu plus de temps libre, ils s'investissent davantage.

Je crois que l'un de nos avantages concurrentiels les plus grands, c'est qu'il est presque impossible pour nos concurrents d'offrir ce même engagement personnel et cette même passion.

Le président: Merci beaucoup.

Nous avons terminé la seconde série de questions, mais nous avons le temps d'en faire une autre. Nous allons donner la parole à M. Preston.

M. Joe Preston: Merci beaucoup.

Monsieur Tully, vous avez expliqué de quelle façon vous avez gravi les échelons et avez été élu au conseil d'administration parce que vous étiez présent à une réunion. Pour la plupart d'entre nous, c'est arrivé parce que nous avons manqué une réunion.

J'aimerais parler un peu du processus décisionnel. Vous en avez fait l'expérience, du tout premier échelon jusqu'au sommet d'une organisation de la taille de la vôtre. L'un des commentaires que nous entendons souvent à propos du mouvement coopératif concerne la capacité de gérer le risque d'une façon complètement différente de celle de la plupart des organismes à but lucratif, si vous voulez, ou de celle d'autres sociétés; le système « un membre, un vote » vous procure réellement une protection contre un facteur de risque, étant donné le grand nombre de gens qui réfléchissent au risque chaque fois qu'une décision doit être prise. Je vous demanderais de confirmer cela.

De toute évidence, vous avez porté des décisions jusqu'au niveau du conseil d'administration, pour faire adopter une chose ou une autre; mais cela ne se réalise pas toujours, en raison du système « un membre, un vote », qui aboutit à la conclusion que la proposition, ce jour-là, n'était pas parfaite. Est-ce la norme? Est-ce que cela se produit?

• (1210)

M. Glen Tully: J'aimerais clarifier un point. Il est évident qu'à l'échelon des commerces de détail, c'est le système « un membre, un vote ». Mais, quand on gravit les échelons, dans les coopératives dites de second et de troisième niveaux, c'est-à-dire nous, il y a une représentation démocratique, calculée selon ce que l'autre partie nous achète. Donc, même si ce n'est pas un membre...

M. Joe Preston: Mais, c'est quand même...

M. Glen Tully: C'est quand même une façon de s'assurer qu'il y aura beaucoup de gens autour de la table, exactement. C'est un processus fortement axé sur la collectivité. Les coopératives existent pour procurer des avantages à leurs membres. Par « avantage », je veux dire des produits, des biens et des services auxquels la collectivité n'aurait peut-être pas accès, n'eût été la coopérative, ou peut-être pas à un prix que les membres seraient prêts à payer. C'est pour cette raison que les coopératives existent.

J'ai déjà exploité une ferme. Pourquoi suis-je devenu membre de ma coopérative locale? Parce qu'elle me procurait les biens et les services dont j'avais besoin, au moment où j'en avais besoin. Le siège social était situé dans ma localité, et je pouvais présenter ma commade directement: « J'ai besoin de ceci, aujourd'hui. »

La faculté d'adaptation du modèle coopératif dans les collectivités est, je crois, sous-estimée. Quand on fait partie de ce processus démocratique, on constate que c'est phénoménal.

M. Vic Huard: Vous avez abordé la question de la gestion du risque. Si vous me donnez un moment, je vais en parler du point de vue opérationnel, c'est-à-dire en faisant abstraction des aspects démocratiques, puisque, comme vous pouvez le comprendre, une organisation de l'envergure de la nôtre utilise un cadre de gestion du risque global.

L'un des avantages de la coopérative — et je vais encore une fois m'appuyer sur quelque chose que Lyndon Carlson, de FAC, a dit —, c'est que notre système ne nous soumet pas à la tyrannie des prévisions et des rapports trimestriels. Nous ne sommes pas redevables aux analystes de certains secteurs financiers. Nous voulons bien faire les choses, certes, mais nous pouvons définir des horizons temporels plus larges pour un certain nombre de nos investissements. Le complexe de raffinage en est un exemple. Nous ne sommes pas jugés par un groupe d'actionnaires ou d'administrateurs qui disent que, ce trimestre, nous n'avons pas respecté...

Je pense à une manchette que j'ai lue, récemment, qui disait que la société Apple avait déçu ses analystes parce qu'elle n'avait réalisé que 8,8 milliards de dollars de profit au cours du trimestre précédent. Je dois avouer que j'ai trouvé cela quelque peu déconcertant, mais c'est un exemple de la tyrannie des trimestres, comme nous l'appelons. Nous ne sommes pas victimes de cette tyrannie, ni nous, ni les autres coopératives.

Je crois que c'est une distinction très importante. Cela nous permet de définir des horizons temporels bien différents de ceux des autres organisations quand il s'agit de risques, d'investissements ou d'activités.

M. Joe Preston: Cela refléterait également le risque, en ce sens que, si la décision d'un bon groupe de cerveaux réunis dans une pièce... Et, monsieur Tully, vous avez mentionné que les membres de votre conseil d'administration se trouvent parfois dans la même ville que vous, et je suis d'accord pour dire que, quand cinq hommes se rencontrent, sous l'appentis, c'est à peu près comme si le conseil d'administration était réuni. Mais l'élément important, c'est le risque. Même à ce niveau-là, si un groupe de gens dit non et refuse qu'on aille de l'avant avec le processus de raffinage, puisque ce groupe représente la majorité et qu'il estime le risque beaucoup trop élevé, les coopératives sont capables de composer avec cela. Elles sont capables de faire face à la déception des gens qui ont dit: « Non, c'est trop pour nous pour le moment, peut-être l'année prochaine ou l'année suivante, ou peut-être un autre projet. » Vous passez alors à une autre décision, et vous continuez à générer des profits, des ristournes pour vos membres, d'une autre façon, en prenant peut-être moins de risque avec leur argent.

●(1215)

M. Glen Tully: Oui, je serais d'accord pour dire que ce ne sont pas tous les projets soumis au conseil d'administration qui sont approuvés sous la forme que les responsables opérationnels auraient voulue, peut-être, et c'est parce que la décision reflète les attentes de nos membres-propriétaires. Ils attendent peut-être un rendement moins élevé ou davantage de services.

M. Joe Preston: Comme vous l'avez dit, monsieur Huard, c'est...

Le président: Je suis désolé, nous n'avons plus de temps.

M. Joe Preston: Je n'ai même pas regardé derrière moi, cette fois-ci.

Le président: Vous avez des yeux derrière la tête, toutefois, alors je les ai bien vus.

Cela met également fin à la table ronde. Je tiens à remercier nos trois témoins, M. Morrison, M. Tully et M. Huard. Merci beaucoup. C'était très informatif, pour nous tous, et nous en sommes ravis. Merci d'avoir pris le temps de venir ici aujourd'hui.

Nous allons maintenant suspendre la séance jusqu'à 13 h 45.

●(1215)

_____ (Pause) _____

●(1350)

Le président: Reprenons.

Nous aurons beaucoup de participants à la table ronde, et il semble que nous ayons cet après-midi un bon groupe de témoins. Nous avons hâte d'entendre chacun de vous.

Nous accueillons d'abord M. Neil Hastie, président et chef de la direction d'Encorp Pacific. Nous aurons également parmi nous Mme Shona McGlashan, directrice de la gouvernance, Mountain Equipment Co-op, et Mme Margie Parikh, vice-présidente du conseil d'administration. Nous allons entendre, par vidéoconférence, depuis la belle ville d'Olds, Alberta — le lieu de naissance de bien des personnalités et d'autres personnes moins connues, comme votre humble serviteur —, M. John McBain, vice-président de l'Alberta Association of Co-operative Seed Cleaning Plants.

Est-ce que vous nous entendez bien, monsieur McBain?

●(1355)

M. John McBain (vice-président, Alberta Association of Co-operative Seed Cleaning Plants): Oui, je vous entends parfaitement bien.

Le président: D'accord.

Eh bien, je vais commencer par vous. Vous disposez de 10 minutes pour faire votre déclaration préliminaire. Vous pouvez y aller.

M. John McBain: Merci beaucoup. Bon après-midi.

Je m'appelle John McBain. Je suis vice-président de l'Alberta Association of Co-operative Seed Cleaning Plants. Nous représentons 71 usines membres: 69 sont situées en Alberta, et deux, dans la région de la rivière de la Paix, en Colombie-Britannique. Chaque usine est une coopérative locale, dirigée par un conseil d'administration formé de membres des collectivités environnantes.

Chacune de nos usines-membres joue un rôle important dans la collectivité agricole. Nous nettoignons les semences en fonction de normes strictes. Nous facilitons la tenue d'essais de germination et de tests de dépistage de maladies. Nous sensibilisons les gens à la prévention des maladies. Nous assurons le traitement des semences. Nous sommes une source d'information sur les nouvelles et les anciennes variétés de semences et sur les traitements des semences. Nous mettons en relation les producteurs de semences contrôlées et le producteur qui cherche une variété particulière de semence.

Chaque région de la province a ses besoins particuliers, au-delà de ses besoins relatifs au nettoyage des semences. Chaque établissement coopératif est en mesure de cerner les besoins propres à sa collectivité et de fournir les services qui répondent à ces besoins. Dans les régions où l'ergot du blé représente un problème, les établissements vont utiliser les trieurs par couleur pour séparer les bonnes semences des semences contaminées. Certaines usines se spécialisent dans la transformation et la mise en marché de pois ou d'avoine destinés à des marchés de spécialité. Les usines qui ont accès aux chemins de fer vont aider au chargement des wagons de producteurs. Certaines usines se sont occupées de vendre des aliments pour animaux, des bâches ou des fournitures vétérinaires aux producteurs des régions où il n'y a pas de fournisseur local. Grâce à cet esprit d'entreprise, les conseils d'administration et les gestionnaires locaux essaient de répondre aux besoins des collectivités agricoles.

Nombre de ces usines vieillissent et ont besoin d'être modernisées ou remplacées. Certaines des plus anciennes coopératives ont été avalées par les villes, toujours en croissance, et doivent se réinstaller à l'extérieur des zones urbaines. De plus, pour rester concurrentielles sur le marché mondial, elles ont besoin d'importants investissements en capitaux afin de se procurer de nouvelles technologies et de l'équipement spécialisé. De nouvelles installations, remises à neuf, pourront être conformes aux nouveaux règlements et protocoles en matière d'environnement et de sécurité. Leur mise à niveau est en outre nécessaire pour leur permettre de répondre à la demande croissante en services de contrôle et de surveillance des maladies. Toutefois, puisqu'elles sont gérées comme des coopératives, ces usines essaient de fonctionner de la manière la plus efficiente possible dans le but de fournir un excellent service à un prix abordable.

Lorsqu'une usine a besoin de fonds pour se procurer de nouvelles technologies, par exemple des trieurs par couleur, ou pour remplacer des installations vieillissantes, elles se heurtent à des problèmes. Peu de coopératives sont admissibles aux subventions ou aux incitatifs du gouvernement. Financement agricole et les banques sont des sources de prêts, mais nous cherchons un mécanisme qui permettrait à la collectivité d'investir à l'échelle locale. Les membres des coopératives locales et les autres entreprises seraient des investisseurs potentiels, si des mesures incitatives intéressantes étaient en place.

Lors de notre assemblée générale annuelle de 2010, nous avons adopté une résolution selon laquelle le conseil d'administration provincial militerait en faveur de l'adoption de mesures permettant aux agriculteurs qui investissent dans les coopératives agricoles de se prévaloir du crédit d'impôt à l'investissement remboursable et d'inscrire cet investissement dans leur REER. Les coopératives pourraient ainsi recueillir le capital nécessaire à l'achat d'actifs amortissables. Un tel crédit d'impôt donnerait aux membres des coopératives et aux autres agriculteurs investisseurs des avantages comparables à ceux dont jouissent les personnes qui effectuent d'autres types d'investissements au Canada. Pensons à l'exemple du

crédit d'impôt pour actions accréditives accordé aux investisseurs des secteurs pétrolier et gazier.

Les investisseurs du secteur agricole pourraient soutenir une entreprise qu'ils connaissent et comprennent plutôt que d'être forcés à chercher des possibilités d'investissement dans d'autres sociétés canadiennes.

Les marchés boursiers puisent du capital dans nos collectivités locales. Les investissements locaux pourraient attirer des travailleurs et aider à retenir les jeunes dans la collectivité en leur proposant de nouvelles technologies et de nouveaux défis.

Dans certaines des collectivités qui ont perdu leur élévateur à grain et leur voie ferrée, la coopérative locale de nettoyage des semences est la seule chose qui aide la collectivité à survivre. Des crédits d'impôt permettraient à ces collectivités d'investir dans leur propre avenir plutôt que de devoir investir leur argent à l'extérieur de la collectivité, dans d'autres secteurs. Notre proposition encouragerait les investissements locaux et mettrait les agriculteurs investisseurs sur un pied d'égalité avec les investisseurs des secteurs pétrolier et gazier.

Si on avait la possibilité d'investir dans les coopératives locales, on pourrait moderniser les usines et l'équipement de façon à améliorer l'efficacité, la qualité et la salubrité des aliments. À mesure que les producteurs investissent dans de nouvelles variétés de semences, et compte tenu du mouvement croissant vers la préservation de l'identité, il est important que nos usines puissent recourir aux nouvelles technologies pour protéger la pureté de ces nouvelles variétés. C'est également très important pour contrôler les maladies des cultures, comme *fusarium*. Les responsables de nos usines prennent tous les moyens possibles pour contrôler les semences et pour renseigner les producteurs sur la nécessité de prévenir la propagation de cette maladie et de toutes les autres maladies.

On fait actuellement l'essai en Saskatchewan de nouvelles machines qui utilisent une technologie dans le proche infrarouge pour trier les semences selon divers paramètres, par exemple la teneur en protéines, la présence de maladies, etc. De telles technologies seront de plus en plus nécessaires en raison de la demande croissante touchant la préservation de l'identité.

● (1400)

Nous avons bien hâte de voir le résultat des travaux de votre comité sur les coopératives. Je crois que tout le monde a de la difficulté à trouver du capital pour prendre de l'expansion ou acheter de l'équipement, mais nous espérons que vous envisagerez notre proposition, qui encouragerait l'investissement local et la diversité économique dans les régions rurales et permettrait aux producteurs d'investir dans leur propre secteur, où le marché sera de plus en plus axé sur la qualité et la salubrité des aliments.

Merci de m'avoir donné l'occasion de témoigner.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McBain.

Nous allons maintenant passer la parole aux témoins représentant Mountain Equipment Co-op. Je ne sais plus qui va présenter l'exposé, peut-être que vous allez toutes deux prendre la parole. Quoi qu'il en soit, je vous laisse la parole, vous déciderez vous-même. Vous avez dix minutes, et nous avons bien hâte d'entendre votre déclaration préliminaire.

Mme Shona McGlashan (directrice de la gouvernance, Mountain Equipment Co-op): Bon après-midi, tout le monde.

[Français]

Bonjour, mesdames et messieurs.

[Traduction]

Pour commencer, j'aimerais beaucoup remercier le comité d'avoir donné à Mountain Equipment Co-op l'occasion de participer à son étude.

Je m'appelle Shona McGlashan, et je suis directrice de la gouvernance de Mountain Equipment Co-op. J'ai été embauchée par l'entreprise il y a bientôt deux mois. Je suis accompagnée de Margie Parikh, vice-présidente de notre conseil d'administration; Margie fait partie du conseil depuis 2010.

Nous avons également soumis un mémoire, que j'ai remis au greffier, qui s'ajoute à mon exposé; vous y trouverez peut-être un supplément d'information intéressant.

Tout d'abord, j'aimerais commencer en vous présentant un bref aperçu de Mountain Equipment Co-op. Certains d'entre vous connaissent déjà très bien notre entreprise, et je crois même qu'un certain nombre d'entre vous en sont membres.

Mountain Equipment Co-op a été fondée en 1971, à Vancouver, et est constituée en vertu de la Cooperative Association Act de la Colombie-Britannique. Elle a été fondée par six amis qui désiraient fournir de l'équipement pour des activités de plein air comme la randonnée, le camping et l'escalade. C'est bien connu: les activités de détail étaient menés au début à l'arrière d'une fourgonnette Volkswagen.

Quarante ans plus tard, MEC est maintenant une coopérative de vente au détail dynamique et prospère. Notre raison d'être, c'est d'inspirer les Canadiens et de les aider à mener une vie active en plein air, et, pour cela, nous leur offrons d'excellents produits et services destinés à une foule d'activités: randonnée, camping, canotage, surf à pagaie, yoga, course à pied et bicyclette. Nous comptons aujourd'hui 3,75 millions de membres, la plupart du Canada. Nous comptons aussi 15 magasins de détail, situés de Victoria, à l'ouest, à Halifax, à l'est, et une part croissante de notre commerce se déroule maintenant aussi sur Internet. Nous avons enregistré des revenus de 270 millions de dollars, l'an dernier, en 2011; nous employons 1 600 personnes; nos ventes représentent plus de la moitié de 1 p. 100 des ventes au détail au Canada.

J'aimerais parler brièvement de certains aspects de notre structure coopérative qui touchent les finances et la gouvernance.

Nos produits sont vendus exclusivement à nos membres. Pour devenir membre à vie de MEC, il en coûte aujourd'hui 5 \$, tout comme en 1971. Notre coopérative fonctionne selon le principe « un membre, un vote ». Tous nos membres peuvent participer à l'élection des membres de notre conseil d'administration, qui doit être composé de membres actifs de la coopérative.

À la fin de l'exercice, après avoir payé nos fournisseurs, nos employés et nos frais d'exploitation, tout surplus enregistré par Mountain Equipment Co-op est remis à ses membres sous forme de ristournes. Nos membres ont décidé que cette ristourne servira à acheter d'autres parts dans la coopérative. Chaque année, le conseil d'administration détermine s'il va procéder au rachat de parts de certains de nos membres. Au-delà du rachat des parts, vous pouvez voir que le capital constitué par les membres de l'organisation s'accumule toujours plus. Après 40 ans d'existence, le total des capitaux propres provenant des membres de Mountain Equipment Co-op s'élève maintenant à environ 160 millions de dollars. Nous utilisons ce capital pour investir dans le stock, dans l'établissement

de nouveaux magasins et dans l'infrastructure, dans le but de mieux servir nos membres.

Vous trouverez davantage d'information sur les aspects financiers dans notre mémoire, et c'est évidemment avec un grand plaisir que nous allons répondre aux questions des membres du comité.

J'aimerais également vous expliquer en quoi la structure coopérative est un aspect intégral et fondamental du mode de fonctionnement de Mountain Equipment Co-op et est nécessaire à sa réussite. Nous sommes des détaillants, et nous exerçons nos activités dans un environnement de plus en plus complexe et concurrentiel, aux côtés d'autres détaillants qui n'ont pas nécessairement une structure coopérative. Comme nous sommes une coopérative, nous ne sommes pas motivés par la recherche du profit. Nous cherchons à faire un léger surplus et réinvestissons l'avoir des membres. Cela nous permet de faire deux choses. Premièrement, nous pouvons fournir à nos membres des produits dont les prix sont en moyenne inférieurs de 7 p. 100 à la moyenne du marché de détail. Deuxièmement, pour cette raison, nous avons pour ainsi dire une certaine marge de manœuvre qui nous permet de consacrer une partie de notre énergie et de nos efforts à certains aspects que notre organisation et nos membres ont à coeur. Margie va aborder certains de ces aspects.

• (1405)

Mme Margie Parikh (vice-présidente, Conseil d'administration, Mountain Equipment Co-op): Merci, Shona.

Quels sont ces aspects importants pour nos membres? La durabilité est un aspect essentiel qui concerne non seulement les installations et les édifices écologiques, mais aussi nos produits et notre chaîne d'approvisionnement. Nous cherchons continuellement des moyens de réduire notre empreinte écologique.

Nos membres tiennent à une exploitation assujettie à une politique sur l'approvisionnement éthique. Nous avons adopté une politique qui vise l'amélioration des conditions de travail des gens qui nous fournissent des produits, qu'ils soient au Canada ou ailleurs dans le monde.

En ce qui concerne les investissements dans la collectivité, nous sommes membres de l'organisme « 1 p.100 pour la planète », et, au cours des 10 dernières années, nous avons versé environ 16 millions de dollars à des organismes de promotion de l'activité en plein air et de protection de l'environnement.

Comme Shona l'a mentionné, notre modèle de gouvernance démocratique exige que les membres des conseils d'administration, moi-même et les huit autres, soient directement élus par les membres — tout membre âgé de plus de 15 ans peut prendre part à l'élection — et que nous soyons comptables aux membres.

Pour finir, nous cherchons à être un employeur exceptionnel. Nous sommes fiers d'avoir été classés parmi les 100 meilleurs employeurs au Canada. Nos politiques salariales prévoit que le personnel sur le plancher sera rémunéré à un taux supérieur à celui du marché. À l'inverse, notre chef de la direction et les membres de la haute direction reçoivent un salaire qui ne dépasse pas celui du marché. Nous offrons à notre personnel des conditions de travail et une formation qui lui permettent d'incarner nos valeurs, d'être une source d'inspiration et d'aider tout le monde à mener une vie active en plein air.

Que demandons-nous? Nous demandons que soit reconnu le fait que la coopérative est un modèle d'affaires durables et sain qui contribue à l'économie du Canada et aux collectivités du Canada et d'ailleurs et répond aux besoins des Canadiens ordinaires. Notre entreprise connaît du succès, non seulement non seulement en tant que commerce de détail, qui génère plus d'un quart de milliard de dollars de revenu, mais aussi en tant qu'entité au service de plus de 3,5 millions de membres. Autrement dit, nous connaissons du succès à la fois comme entreprise et comme coopérative.

Avons-nous besoin de l'argent du gouvernement? Non, mais notre organisation a 41 ans. En reconnaissance du fait que les coopératives est un modèle d'affaires important, durable et sain, nous vous demandons de soutenir les objectifs de l'Association des coopératives du Canada, au moyen, par exemple, d'un soutien financier ou structurel pour les coopératives en démarrage.

Pourquoi les coopératives réussissent-elles? Parce que nos membres s'investissent — un minimum, selon notre formule, en achetant une part à 5 \$, mais assurément sur le plan affectif, en soutenant notre mission et notre modèle. Libres de la recherche du profit à tout prix, auquel Shona a fait allusion, nous pouvons offrir les excellents produits et le service exceptionnel que nos membres désirent — c'est une excellente valeur.

Nous réussissons parce que nous sommes au service de nos membres et de nos collectivités, y compris la grande collectivité des Canadiens. Nous offrons également un soutien mutuel à l'échelle locale, nationale et internationale en participant activement aux activités et aux conseils d'administration d'autres coopératives.

Nous réussissons parce que nous sommes une organisation investie d'une mission et axée sur ses membres. Nous nous efforçons d'aider tout le monde à faire des activités en plein air et cherchons à les inspirer. Nous comprenons tout le pouvoir de la collectivité et des principes de la coopération. Ensemble, nous sommes plus forts, et nous pouvons en faire davantage les uns pour les autres.

Nous allons maintenant répondre avec plaisir à vos questions.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Nous allons entendre un dernier témoin, et il s'agit bien sûr de M. Hastie d'Encorp Pacific. Je vous cède la parole. Vous avez dix minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

M. Neil Hastie (président et chef de la direction, Encorp Pacific (Canada)): Merci, monsieur le président.

Je suis le mouton noir ici. Je ne représente pas une coopérative. Je suis ici pour parler de l'utilisation possible de la structure coopérative — mes collègues de la côte Ouest ont d'ailleurs souligné toute la vigueur des coopératives — et pour informer le comité au sujet d'une possibilité extraordinaire qui exigerait, toutefois, qu'on apporte certaines modifications à la loi elle-même. Voilà donc mon intention: vous expliquer en quoi consiste cette possibilité à laquelle vous n'avez peut-être pas pensé, et vous en dire un peu plus sur les aspects de la loi qu'il faudrait modifier pour tirer pleinement parti de cette possibilité.

Mon entreprise, Encorp Pacific, a été fondée en 1994. Il s'agit d'une société de gestion responsable des produits qui exerce ses activités en Colombie-Britannique. Elle est régie par la partie II de la Loi sur les corporations canadiennes. Nous exploitons un système de recyclage des contenants de boisson et des produits électroniques en fin de vie utile. Donc, je vais en fait vous parler d'une idée que j'appellerais la coopérative de récupération de ressources, et ce type de coopérative contribuerait à améliorer les résultats du Canada en matière de recyclage.

Je vais vous mettre en contexte. En 2009, le gouvernement canadien et tous les ministres de l'Environnement du pays ont adopté une politique officielle de gestion du recyclage, soit la responsabilité élargie des producteurs, ou REP. Il s'agit de la position officielle du Conseil canadien des ministres de l'Environnement et, par le fait même, du gouvernement fédéral. Essentiellement, la REP consiste à faire assumer aux fabricants des produits la responsabilité et l'obligation de recycler les produits en question. Il y a actuellement de 50 à 75 organismes au Canada qui appliquent la REP. C'est un secteur en plein essor, et je souhaite attirer votre attention sur la possibilité d'inciter un plus grand nombre de consommateurs à recycler afin qu'on puisse améliorer les résultats du pays dans ce domaine; je vous propose d'y parvenir grâce à la Loi canadienne sur les coopératives.

Je m'attarderai sur un aspect du recyclage en particulier. On a tous une préférence pour un aspect particulier, mais je me concentrerai sur l'emballage et le papier imprimé, que nous consommons tous en grande quantité. Actuellement, au Canada, environ 60 p. 100 de l'emballage et du papier imprimé prennent le chemin du dépotoir. C'est une excellente ressource, et nous l'enfouissons. Bien sûr, le but est de créer une économie circulaire pour réutiliser ces matières, car elles ont beaucoup de valeur. La politique de la REP nous donne justement le moyen d'atteindre ce but.

Je vais vous fournir un point de comparaison. Au Canada, on recycle environ 40 p. 100 des matières recyclables. Évidemment, ce pourcentage varie d'une province à une autre. Or, la Belgique recycle ses matières recyclables à 80 p. 100, et l'Allemagne, à 85 p. 100, et, pourtant, ces deux pays utilisent essentiellement les mêmes types de systèmes que nous. Toutefois, ce qui manque encore au Canada, c'est l'engagement des citoyens, et je voudrais vous en dire un peu plus à ce sujet.

Mais, d'abord, regardons du côté des retombées économiques. Si nous pouvions augmenter le taux de recyclage — il augmente, mais très lentement —, c'est-à-dire le faire passer de 40 à 75 p. 100, ce qui resterait tout de même modeste par rapport à certains pays, on pourrait générer des retombées allant de 500 millions à un milliard de dollars. Cela représente beaucoup d'emplois et de valeur économique.

Bien sûr, l'autre avantage du recyclage, c'est qu'il permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre. Les matières qui sont envoyées au dépotoir produisent des gaz à effet de serre. Ce qui est extrêmement important pour l'industrie et pour les entreprises, c'est que le recyclage constitue une source secondaire de matières, les matières recyclées, qui sont plus accessibles que les matières vierges qui doivent être extraites de la terre. Il s'agit donc aussi de valeurs civiques et économiques très importantes.

Je crois que la création de coopératives de récupération des ressources susciterait un engagement considérable chez les citoyens. Je crois que mes collègues à ma gauche pourraient vous en dire long sur le type d'engagement dont font preuve les membres d'une coopérative.

• (1410)

L'engagement des citoyens constituera un facteur fondamental de l'amélioration des résultats en matière de recyclage au pays, car, essentiellement, ces résultats dépendent exclusivement du comportement des consommateurs. Il appartient aux gens de recycler. Et je crois que nous avons la possibilité exceptionnelle de susciter l'engagement des gens en faisant en sorte qu'ils deviennent membres d'une coopérative dont la mission est de stimuler l'économie de la récupération des ressources.

Vous comprendrez que je ne suis pas aussi au courant que mes collègues des tenants et des aboutissants de la loi. Je m'en tiendrai à des observations générales sur les modifications qui m'apparaissent nécessaires. Il faudrait autoriser l'exploitation d'une coopérative dans une seule province, car je crois comprendre que, actuellement, une coopérative est obligée de mener ses activités dans plus d'une province. Il faudrait que la définition de membre ne se limite pas aux personnes. De plus, il faudrait créer une structure permettant aux coopératives d'accéder aux marchés financiers. Le Canada devra se doter de meilleures infrastructures de recyclage, et, pour cela, il faut de l'argent. L'accès aux marchés financiers est fondamental.

La loi devrait prévoir des mécanismes extrajudiciaires de règlement des différends, car il semble qu'à l'heure actuelle le règlement des différends est très judiciairisé. Il faudrait donc mettre en place un mode substitutif de règlement des différends.

Enfin, je recommanderais d'envisager la possibilité d'y intégrer certaines des dispositions efficaces de la partie II de la Loi sur les corporations canadiennes. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'y être assujettis. Cette loi prévoit des normes de gouvernance fondamentales très élevées, ce qui, selon moi, est essentiel lorsqu'on veut servir le bien public.

En résumé, je crois que le secteur qui applique la responsabilité élargie des producteurs, qui est en plein essor, nous offre une occasion unique. Actuellement, quelque 60 organisations évoluent dans ce secteur, qui prend littéralement de l'expansion chaque année dans le pays.

Nous avons l'extraordinaire possibilité d'améliorer les résultats en matière de recyclage au Canada. Je crois que le recyclage permet d'assurer la pérennité des ressources. Il stimule la croissance économique. Et il s'agit tout simplement de la bonne chose à faire.

Merci.

• (1415)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Nous allons amorcer la première série de questions. Madame LeBlanc, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie pour vos présentations, qui sont très intéressantes. Ça nous permet de nous familiariser avec divers types de coopératives, même avec certaines qui sont en devenir.

Monsieur McBain, vous avez fait allusion au REER, un mécanisme qui pourrait faciliter l'investissement dans les coopératives. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet? Vous avez mentionné le REER mais aussi les crédits d'impôt.

À votre avis, pourquoi les membres ne peuvent-ils pas bénéficier de mécanismes qui faciliteraient l'investissement dans les coopératives?

[Traduction]

M. John McBain: La chose la plus importante, c'est que nous avons beaucoup de membres. Ils peuvent investir dans les coopératives, mais ils n'ont pas vraiment droit à des incitatifs fiscaux ou à ce genre de choses, contrairement aux personnes qui investissent dans des sociétés canadiennes.

Un grand nombre de nos membres sont agriculteurs. Ils ont cotisé à des REER, et leur argent a été investi en bourse ou ailleurs. Je crois qu'ils aimeraient bien que cet argent puisse servir à soutenir leur collectivité au lieu de le voir investi à l'extérieur. C'est le genre de choses qui nous intéressent.

Comme tout le monde, nous pouvons emprunter de l'argent à Financement agricole ou à l'Agricultural Financial Services Corporation, mais il ne s'agit que de prêts. Nous voudrions que les membres investissent dans les coopératives. Nous vendons des parts sociales. Chaque coopérative vend des parts aux membres. De cette façon, elles ont un capital de parts sociales. Nous voulons simplement que d'autres entreprises investissent davantage dans les collectivités.

• (1420)

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Si je comprends bien, ça requerrait des changements à la réglementation fédérale.

[Traduction]

M. John McBain: Oui, il faudra apporter des changements à la réglementation et à la Loi de l'impôt sur le revenu.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse aux gens de Mountain Equipment Co-op.

Votre entreprise est bien établie, mais j'aimerais savoir ce que sont, à votre avis, les défis auxquels fait face le mouvement coopératif en général.

[Traduction]

Mme Margie Parikh: Il existe de nombreuses coopératives, et elles n'ont pas toutes la même taille, la même structure et la même mission. Il est difficile de parler au nom de toutes les coopératives, mais selon l'Association des coopératives du Canada, dans certains cas, l'accès aux capitaux se révèle problématique, surtout pour les petites coopératives. Nous n'avons pas d'actionnaires. Nous ne pouvons pas faire d'appels publics à l'épargne. Comme nous l'avons entendu ce matin, les institutions financières hésitent parfois à prêter de l'argent aux coopératives. Je crois que c'est un obstacle pour un grand nombre de coopératives, surtout les plus petites.

Il y a de nombreux avantages à être une coopérative — par exemple l'engagement des membres, comme nous l'avons entendu tout à l'heure —, mais, parfois, ces avantages ne l'emportent pas sur certains des obstacles d'ordre structurel.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Comment voyez-vous le rôle du gouvernement fédéral, en tant que partenaire, quant à l'essor des coopératives?

[Traduction]

Le président: Comme vous l'avez probablement remarqué, le temps est écoulé; vous avez toutefois pu poser une question, et je demanderais au témoin de répondre le plus brièvement possible.

Mme Margie Parikh: Pour ce qui est de ce que le gouvernement devrait faire ou du rôle qu'il devrait jouer, je vous renverrais à l'Association des coopératives du Canada, qui a une bien meilleure idée que nous des divers besoins du milieu.

Encore une fois, il n'y a pas qu'une seule solution possible. Je crois que le gouvernement pourrait probablement apporter un soutien structurel et financier, et, à mon avis, l'ACC serait la mieux placée pour lui indiquer la voie à suivre.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

La prochaine intervenante est Mme Gallant. Vous avez cinq minutes.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président.

Je m'adresserai d'abord aux représentants de Mountain Equipment Co-op. Est-ce que tous vos membres, c'est-à-dire ceux qui paient 5 \$ pour acheter des produits dans vos magasins, ont le droit de vote?

Mme Shona McGlashan: Oui.

Mme Cheryl Gallant: Envoyez-vous des avis pour qu'ils aillent voter aux réunions, ou votent-ils par courriel?

Mme Shona McGlashan: Les membres peuvent voter en magasin, par la poste ou par Internet. Les gens sont informés de la tenue de votes par courriel, par des affiches en magasin ou sur notre site Web.

Mme Cheryl Gallant: D'accord.

Mme Shona McGlashan: Mais je dirais que le taux de participation à nos élections est relativement bas.

Mme Cheryl Gallant: D'accord.

Je connais beaucoup de gens qui sont membres de votre coopérative, et aucun d'entre eux n'a jamais reçu d'avis concernant la tenue de votes, alors je trouve cela très intéressant.

Mme Shona McGlashan: S'ils nous donnent leur adresse de courriel, nous les aviserons.

Mme Cheryl Gallant: Très bien.

Je constate que vous êtes membre de « 1 % pour la planète » et que vous appuyez diverses causes environnementales. Quels sont les groupes écologiques ou les causes environnementales que vous appuyez?

Mme Margie Parikh: Eh bien, cela dépend. D'abord, dans chacune des collectivités où il y a un magasin, nous soutenons des organismes locaux. Nous servons nos membres à l'échelle locale. Il y a bien entendu des organismes nationaux, comme la SNAP, dont nous sommes partenaires. Nous soutenons à la fois des organismes nationaux et des organismes locaux.

Nous faisons chaque année une évaluation des organismes que nous aidons — nous pouvons fournir certains renseignements à ce sujet, et ces renseignements se trouvent d'ailleurs sur notre site Web — et nous divulguons chaque année à quels organismes nous avons donné des fonds et la nature de leurs activités et nous fournissons les liens vers leur site Web.

Nous suivons un processus assez rigoureux où un membre du conseil d'administration qui siège au comité examine toutes les demandes de financement et détermine si les organismes en question répondent aux besoins de nos membres.

• (1425)

Mme Cheryl Gallant: J'ai regardé sur votre site Web et je n'ai pas trouvé cette liste ni la liste des organismes sans but lucratif avec lesquels vous collaborez pour promouvoir l'accès aux activités de plein air. Peut-être que nous pourrions en parler à la fin de la séance.

Dans un autre ordre d'idées, en ce qui a trait à l'approvisionnement éthique, je constate que vous surveillez les usines avec lesquelles vous faites affaires à l'étranger pour vous assurer que les travailleurs

ne sont pas exploités. Quelle méthode utilisez-vous pour faire cette surveillance?

Mme Margie Parikh: Comme nous ne sommes pas des experts en la matière, nous faisons appel à des tiers. Nous ne faisons pas nous-mêmes la surveillance; nous retenons les services de tiers spécialisés dans la surveillance d'usines, qui nous font rapport de la situation là-bas. Nous avons adopté une politique qui définit quelles sont les normes acceptables et les sanctions à prendre en cas d'infraction. Nous voulons inciter les usines à améliorer leurs pratiques et, par le fait même, les conditions de travail, mais cette surveillance est effectuée par des tiers indépendants.

Mme Cheryl Gallant: Dans ce cas, puisque vous vous assurez que vos sources d'approvisionnement et les organismes que vous aidez sont éthiques et que les travailleurs sont traités équitablement dans les usines, vous appuyeriez, par exemple, le pétrole éthique du Canada?

Mme Margie Parikh: À l'heure actuelle, nous nous limitons à surveiller la production de nos produits et nous essayons d'améliorer les conditions de travail dans les usines de nos fournisseurs.

Mme Cheryl Gallant: Sur votre site Web, vous parlez d'un programme d'écoconstruction. Est-ce que votre magasin à Ottawa, par exemple, utilise un dispositif ou un système écoénergétique, pour ainsi dire?

Mme Margie Parikh: En fait, on rénove actuellement le magasin d'Ottawa, et, si vous y allez — les travaux de rénovation tirent à leur fin —, vous verrez des exemples de systèmes écoénergétiques. Un nouveau magasin vient tout juste d'ouvrir ses portes à Vancouver Nord. Il est magnifique. Il est situé près d'un ruisseau, sur un terrain que nous avons assaini.

Nous avons effectivement mis en place des pratiques écologiques, comme l'utilisation de matériaux de construction écoénergétiques. Nous avons des places de stationnement réservées aux voitures électriques. Nos bâtiments tirent avantage de la lumière du soleil, ce genre de choses. Il s'agit de pratiques exemplaires. Évidemment, lorsque nous construisons un nouveau magasin, il est à la fine pointe de la technologie, et c'est aussi le cas des magasins que nous rénovons. Nous faisons ce que nous pouvons, dans les limites de nos structures existantes, et nous faisons d'ailleurs des investissements considérables dans ce domaine.

Mme Cheryl Gallant: Merci.

Monsieur Hastie, vous avez mentionné que les citoyens ne participent pas vraiment au recyclage des produits électroniques en fin de vie. Venez-vous de l'Ontario?

M. Neil Hastie: Non, je viens de la Colombie-Britannique.

Mme Cheryl Gallant: D'accord. En Ontario, par exemple, le gouvernement a commencé à percevoir des droits de recyclage lorsqu'il a introduit la TVH; de fait, ces deux mesures sont entrées en vigueur le même jour. J'imagine que le gouvernement a pensé que les consommateurs ne s'en rendraient pas compte. Les Ontariens participent activement au recyclage des déchets électroniques, car les droits perçus sont de 25 \$ pour un téléviseur, de 11 \$ pour un écran d'ordinateur...

Nous avons plus de 71 millions de dollars qui dorment dans un compte et 100 000 tonnes de vieux matériel électronique qui doit être recyclé. Est-ce que votre organisme pourrait utiliser ce type de fonds d'une manière ou d'une autre?

M. Neil Hastie: Nous menons nos activités exclusivement en Colombie-Britannique. Ce que vous décrivez, c'est le programme de l'Ontario. Je ne peux pas vous dire grand-chose au sujet de la solution qui a été retenue en Ontario. Toutefois, le programme de recyclage des déchets électroniques de la Colombie-Britannique présente un certain nombre de caractéristiques semblables. Si vous vous rendez dans une grande surface en Colombie-Britannique pour acheter un nouveau téléviseur à écran plat, vous devrez aussi payer des droits de recyclage. Les deux programmes se ressemblent sur ce point.

Vous aviez commencé par parler de l'engagement des citoyens. Nos citoyens sont clairement engagés. Mais il faudrait qu'ils le soient davantage. Je le sais parce que je vois combien de matériel nous envoyons encore au site d'enfouissement. Il s'agit de matériel qui appartient aux consommateurs. Ce sont les consommateurs qui choisissent de recycler ou de ne pas le faire, soit par manque de connaissances ou par paresse, ou bien, parce que, dans certains cas, selon le type de logement que vous habitez, il est très difficile d'entreposer les choses que vous voulez recycler. Toutefois, il appartient aux consommateurs de choisir d'envoyer ce matériel au dépot. C'est ce que je veux dire lorsque je dis que nous voulons trouver une méthode, et mon idée pourrait donner l'occasion de trouver une méthode pour faire participer davantage les citoyens. Nous recyclons tous jusqu'à un certain point, et nous faisons tous partie de la communauté des recycleurs, mais il n'y a pas de reconnaissance officielle pour ces gens parce qu'il n'existe aucune façon de le faire. Vous êtes un citoyen, un contribuable...

• (1430)

Le président: Pardon de vous interrompre, monsieur Hastie, mais nous avons de loin dépassé le temps prévu. Je peux vous donner cinq ou dix secondes pour conclure rapidement si...

M. Neil Hastie: J'avais terminé.

Le président: Très bien, merci.

La parole est maintenant à M. Bélanger. Vous avez cinq minutes.

L'hon. Mauril Bélanger: Seulement cinq?

Le président: Seulement cinq. Je verrai à ce que vous respectiez ce temps.

L'hon. Mauril Bélanger: Je voudrais aborder quatre points différents, et je vais essayer de le faire en cinq minutes.

Premièrement, monsieur le président, il y a un aspect dont j'aimerais discuter ce soir après le prochain groupe, au sujet des travaux du comité. Je suis très heureux d'en parler publiquement. Cela concerne le rapport. Je voudrais examiner quelques questions qui pourraient intéresser le comité.

Deuxièmement, monsieur Hastie, vous avez dit que vous étiez le mouton noir. Eh bien, je crois que vous avez des semblables et que vous ne le savez peut-être pas. Il y a une entreprise à Yellowknife qui s'appelle Old Town Glassworks et qui recycle le verre, essentiellement des bouteilles. Cette entreprise fait de très belles choses. Peut-être que vous pourriez communiquer avec elle. Ce n'est pas en Colombie-Britannique, mais c'est dans le même pays.

Monsieur McBain, j'aurais une petite question à vous poser. Dans le budget de 2011, on a apporté des modifications liées aux REER et aux investissements dans des coopératives qui peuvent être inscrits dans le REER, par exemple, mais les investissements ne devraient pas représenter plus de 10 p. 100 du total des actifs de ces coopératives. Donc, pour une petite coopérative, cela constitue un réel problème. Est-ce que des membres de votre fédération ont vécu une situation semblable?

M. John McBain: Non, aucun de nos membres n'a fait d'investissement à partir de REER ou quoi que ce soit de semblable.

L'hon. Mauril Bélanger: Savez-vous pourquoi? Vous voudrez peut-être vous informer sur le sujet.

M. John McBain: Oui. Je crois que, comme ces modifications sont assez récentes, nos membres n'ont peut-être pas encore eu vent de tous les détails. C'est peut-être l'une des raisons.

L'hon. Mauril Bélanger: Vous pourriez vous pencher là-dessus et dire ce que vous en pensez, car c'est de cette façon que les choses finissent par changer.

À propos de MEC, je crois que vous êtes ce qui se rapproche le plus de la sainteté pour une organisation. Du moins, c'est ce qu'il me semble, et je ne vais même pas m'aventurer sur ce terrain. Je voudrais plutôt parler de l'évolution des coopératives. Vous comptez 3,5 millions de membres. Combien d'entre eux ne sont pas Canadiens?

Mme Shona McGlashan: J'ai les chiffres ici, si vous voulez bien patienter un moment. J'ignore combien d'entre eux ne sont pas Canadiens, mais nous avons environ 130 000 membres aux États-Unis et à peu près 277 000 ailleurs dans le monde.

L'hon. Mauril Bélanger: Ce qui fait environ 300 000 ou 400 000 membres à l'extérieur du Canada. Dans quelle mesure cela est-il un problème, ou est-ce que cela pose quelque problème que ce soit en ce qui concerne la gouvernance et les lois applicables? Qu'arrivera-t-il le jour où la majorité de vos membres se trouveront à l'extérieur du pays où la coopérative a été établie?

Mme Shona McGlashan: Votre question est intéressante, mais j'ai bien peur de ne pas pouvoir y répondre. Jusqu'à maintenant, cela n'a pas été un problème.

L'hon. Mauril Bélanger: Participerez-vous au sommet, à Québec?

Mme Shona McGlashan: Oui, j'y serai.

L'hon. Mauril Bélanger: Peut-être que nous pourrions obtenir une réponse là-bas.

Mme Shona McGlashan: Tout à fait.

L'hon. Mauril Bélanger: Très bien.

Vous dites que vous recrutez 18 000 nouveaux membres par mois.

Mme Shona McGlashan: En effet, c'est un nombre impressionnant.

L'hon. Mauril Bélanger: Combien en perdez-vous chaque mois?

Mme Shona McGlashan: Les gens sont membres à vie.

L'hon. Mauril Bélanger: Alors, au fond, vous perdez les gens qui décèdent.

Mme Shona McGlashan: Oui, nous ne consignons pas ce genre de renseignements, quoique les gens peuvent demander...

L'hon. Mauril Bélanger: Savez-vous combien de vos membres sont décédés?

Mme Shona McGlashan: Pour que nous puissions savoir qu'ils ne sont plus en vie, il faudrait qu'ils aient demandé que leur part dans la coopérative fasse partie de leur succession. Les membres peuvent donc demander à récupérer leur capital à l'âge de 75 ans ou après leur décès.

L'hon. Mauril Bélanger: Faites-vous de la publicité pour recruter ces 18 000 membres? Je sais que les partis politiques du pays seraient très heureux de pouvoir recruter environ 18 000 membres par mois.

Mme Shona McGlashan: Si les gens viennent au magasin et veulent acheter un produit, ils doivent devenir membres à ce moment-là, s'ils ne le sont pas déjà. C'est comme ça que nous les recrutons.

L'hon. Mauril Bélanger: C'est comme ça que les choses se sont passées dans mon cas. J'étais à Winnipeg. Il ne s'agissait pas de l'une des activités que vous avez mentionnées. Je faisais la fête à l'extérieur. J'étais au Festival du Voyageur; il faisait moins 40, et je buvais dans un verre en glace à minuit. Je me suis dit que j'avais besoin de vêtements plus chauds, alors je suis devenu membre. Merci. Les vêtements m'ont gardé au chaud toute la nuit.

Mme Shona McGlashan: Je suis heureuse que vous ayez pu trouver les produits dont vous aviez besoin.

L'hon. Mauril Bélanger: Nous n'avons pas encore demandé ceci à aucun de vous. Y a-t-il une question que vous aimeriez que nous vous posions? Y a-t-il quelque chose que vous voudriez nous dire ou qui mériterait réflexion et que nous n'avons pas abordé?

• (1435)

Mme Shona McGlashan: Je crois que nous avons tout dit ce que nous avons à dire dans notre exposé et que nous n'avons pas d'autre demande ou question.

L'hon. Mauril Bélanger: Quel est le nombre maximal que vous pouvez recruter?

Mme Margie Parikh: Le nombre maximal de membres?

L'hon. Mauril Bélanger: Oui.

Mme Margie Parikh: Notre mandat est de servir nos membres. Donc, si nous recrutons plus de membres, nous nous efforcerons de bien les servir. Et nous invitons ceux qui ne sont pas membres à venir voir nos beaux produits en magasin.

L'hon. Mauril Bélanger: On peut donc dire six milliards?

Mme Shona McGlashan: Un monde de membres.

L'hon. Mauril Bélanger: Merci.

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant passer à M. Lemieux. Vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Merci de votre présence.

Je suis membre de Mountain Equipment Co-op depuis le début des années 1980, alors cela remonte à il y a bien longtemps.

Je voudrais revenir sur un commentaire de Margie concernant le fait que les coopératives ont du mal à obtenir du financement. Les membres du comité — moi notamment — ont posé cette question à un certain nombre de témoins, surtout à des représentants d'institutions financières, bon nombre desquelles étant des coopératives.

J'ai l'impression qu'il est toujours difficile pour les coopératives en démarrage d'obtenir du financement, mais que le système et les décisions ne sont pas nécessairement discriminatoires contre les coopératives. Autrement dit, il y a toujours des difficultés. Il y a toujours des projets à risque élevé. Il y a toujours pour les institutions financières, y compris les coopératives de crédit, des difficultés d'accès en ce qui concerne les garanties de prêts.

D'un autre côté, des personnes nous ont dit qu'elles peinent à obtenir du financement et que le système a un parti pris contre les coopératives. Ensuite, des représentants d'institutions financières

nous ont dit qu'il n'y avait pas vraiment de discrimination: ils procèdent à une évaluation du risque et traitent les coopératives comme toute autre entreprise.

Il y a bel et bien des obstacles que rencontrent uniquement les coopératives, mais rien qui m'a semblé démesuré ou insurmontable.

Ce qui m'amène à m'adresser aux représentantes de Mountain Equipment Co-op.

Shona, vous avez mentionné que la coopérative a vu le jour en 1971 et qu'elle n'avait alors que six membres et 65 \$ dans son compte bancaire. Je crois que vous avez précisé que vous enregistrez aujourd'hui des ventes annuelles de 261 millions de dollars. Vous avez pris énormément d'ampleur et avez beaucoup de poids sur le terrain. Dites-nous comment vous y êtes arrivé. Expliquez-nous comment Mountain Equipment Co-op a réussi à devenir ce qu'elle est aujourd'hui. Je crois que vous pourriez nous révéler et révéler aux Canadiens — parce que la séance est télévisée — la recette de votre succès. Pourriez-vous nous mettre dans le secret?

Mme Shona McGlashan: Je vais laisser à Margie le soin de vous répondre, car je ne travaille pour Mountain Equipment Co-op que depuis un peu plus d'un mois. Elle en sait plus que moi sur l'histoire de la coopérative.

M. Pierre Lemieux: Très bien.

Mme Margie Parikh: Il y a deux ou trois choses qui expliquent notre succès. D'abord, nous avons reçu de l'aide. A l'époque, nous ne pouvions pas recevoir d'aide du gouvernement, mais nous avons reçu de l'aide de REI, aux États-Unis, qui, je crois, nous vendaient des produits au prix du gros pour que nous puissions les vendre aux Canadiens.

Mme Shona McGlashan: REI est une coopérative.

Mme Margie Parikh: Exactement.

Aussi, le monde était différent en 1971. Il y a plus d'obstacles aujourd'hui. Il y a plus de concurrence.

Lorsque nous ouvrons un magasin dans une région, notre but n'est pas d'écraser la concurrence. Nous voulons inciter les gens à mener une vie active et à faire des activités de plein air. Plus il y a de gens qui prennent plaisir à faire des activités à l'extérieur, plus nous sommes heureux. Nous voulons contribuer à la vie collective. Je crois que, comme nous sommes une coopérative, le degré d'engagement est élevé, et les gens le savent.

C'est de cette façon que nous avons grossi. Les choses se sont passées très naturellement, et nous avons reçu un soutien financier.

Je parlais tout à l'heure du soutien des petites coopératives en démarrage — je le répète: MEC n'a pas besoin de soutien —, et j'ai entendu des représentants de l'Association des coopératives du Canada et de petites coopératives affirmer qu'il peut être difficile d'accéder à des capitaux.

Je sais que Vancity, par exemple, et d'autres coopératives ont entre autres pour mission de soutenir d'autres coopératives. Mais il est peut-être plus difficile d'obtenir du financement auprès d'institutions prêteuses classiques. Nous n'avons pas la possibilité de nous financer au moyen d'un premier appel public à l'épargne ou d'un autre mécanisme semblable. C'est là où résident les obstacles.

M. Pierre Lemieux: Mais nombre de petites entreprises ne peuvent pas le faire non plus, n'est-ce pas? Elles ne peuvent pas non plus faire un premier appel public à l'épargne. Si elles sont petites, elles n'ont rien à offrir. Les investisseurs ne seraient pas...

Je crois que toute entreprise ou toute coopérative en démarrage doit faire face aux mêmes difficultés. Ces jeunes pousses présentent peut-être des caractéristiques quelque peu différentes, mais elles vivent toutes les mêmes problèmes au chapitre de l'accès au capital. Elles n'ont pas encore fait leurs preuves. Elles n'ont aucun chiffre à montrer. Elles ne peuvent rien offrir en garantie au cas où quelque chose ne fonctionnerait pas comme prévu. Je crois que ce sont des problèmes que vivent tous ceux qui ont de bonnes idées et qui veulent les commercialiser.

Je suis curieux de savoir comment vous avez augmenté vos actifs.

Vous achetez des produits d'une autre coopérative aux États-Unis, et il est merveilleux de voir cette collaboration entre des coopératives. Vous achetez des produits à un certain prix, puis vous les vendez aux membres et vous redonnez de l'argent à vos membres.

Vous devez avoir mis de l'argent de côté pour assurer votre croissance. Ce ne sont pas tous vos profits qui sont retournés aux... Je présume que vous devez avoir des fonds. Les représentants d'un certain nombre de coopératives nous ont dit qu'ils avaient une réserve pour prendre de l'expansion et qu'ils versent de l'argent dans cette réserve année après année. Ils l'utilisent pour se financer. Ils doivent quand même trouver des fonds supplémentaires, mais c'est la réserve qu'ils utilisent en premier. Est-ce que Mountain Equipment Co-op procède de la même façon?

• (1440)

Mme Margie Parikh: Oui.

Nous ne cherchons pas à générer des profits, mais nous essayons de dégager un excédent. Cet excédent est retourné aux membres sous forme de ristournes, et nous utilisons une partie de ce capital pour prendre de l'expansion: offrir plus de services à nos membres, acheter nos produits, rénover le magasin d'Ottawa, etc. Après avoir utilisé les fonds dont nous avons besoin pour assurer notre croissance, nous versons le reste directement à nos membres.

M. Pierre Lemieux: Très bien. Recommanderiez-vous ce modèle à d'autres coopératives?

Le président: Je suis désolé, mais votre temps est écoulé. Si le témoin peut répondre par oui ou non, je vais le laisser répondre.

M. Pierre Lemieux: Je me demande simplement si vous recommanderiez ce modèle à d'autres coopératives.

Mme Margie Parikh: C'est un modèle déjà utilisé par un grand nombre de coopératives.

M. Pierre Lemieux: D'accord.

Le président: Je vous remercie de votre brièveté.

Madame Brosseau, vous avez la parole pour cinq minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci beaucoup.

Je voudrais vous remercier tous d'être ici et de nous faire partager vos belles réussites.

Monsieur Hastie, ce que vous avez dit m'a fait penser à un groupe que j'ai rencontré dans ma circonscription. Il s'agit d'un organisme appelé le SIT. Depuis environ dix ans, il facilite l'intégration au marché du travail de personnes qui ont peut-être eu du mal à trouver un emploi ou qui ont vécu des difficultés dans leur vie. Cet organisme conclut des contrats avec de grandes entreprises et recycle des choses. J'ai visité son entrepôt, et je n'en revenais tout simplement pas. Ce qu'il fait est durable à la fois pour l'économie et pour l'environnement. Nous avons tous des téléviseurs. Lorsqu'ils ne servent plus à rien, que fait-on d'eux? Je crois que le travail de transformation que fait cet organisme est extraordinaire.

Je me demande si vous pourriez nous en dire un peu plus sur ce que vous faites.

M. Neil Hastie: C'est une excellente façon de susciter l'engagement des citoyens, et cet organisme répond à un besoin social dans la collectivité. Il s'agit des éléments de base de l'équation de la durabilité: l'économie, l'environnement et la collectivité. Il y a d'autres exemples dans ce domaine. Il y a des organismes sans but lucratif qui gèrent ce qu'on appelle un dépôt de bouteilles, où on peut retourner des contenants de boisson vides. Ces organismes emploient des citoyens défavorisés.

Il y a des organismes semblables qui existent, mais ils sont peu nombreux. Je crois que c'est probablement la Saskatchewan — qui n'est pas étonnant — qui est la plus engagée dans ce domaine, car elle compte un réseau de 75 dépôts de bouteilles qui emploient exclusivement des personnes handicapées. Ce sont des liens qui se créent naturellement. Nous devons trouver la bonne formule pour nouer des liens semblables. Il doit s'agir d'une activité organisée et structurée, et, bien entendu, c'est à ce moment qu'intervient quelque chose comme la Loi sur les coopératives, pour fournir la structure qui permettra de créer ce genre de choses.

Mme Ruth Ellen Brosseau: De les faciliter.

M. Neil Hastie: Oui, c'est exact.

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est extraordinaire. Merci.

Monsieur McBain, je voudrais simplement vous poser quelques questions. Les usines de nettoyage existent depuis une cinquantaine d'années en Alberta, est-ce bien cela?

M. John McBain: Nous avons entamé notre soixantième année en janvier 2012.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Comment la situation a-t-elle évolué au cours des 60 dernières années? Je crois qu'à un certain moment, il y avait quelques centaines d'usines de nettoyage, et, actuellement, il y en a environ 70?

M. John McBain: Oui, notre association compte maintenant 71 membres.

Les choses ont beaucoup changé, car nous avons perdu une grande part de l'aide provinciale et municipale dans nos usines. Lorsque nous avons commencé il y a 60 ans, nous pouvions obtenir des subventions de la province et des municipalités, en plus des contributions des membres. Nous avons perdu ce revenu, et nombre des usines. Peut-être que, au fil des ans, nous n'avons pas su suivre la technologie. Maintenant qu'on verse un peu plus d'argent dans le secteur agricole, nous cherchons à nous moderniser, et certaines usines sont en mode rattrapage.

• (1445)

Mme Ruth Ellen Brosseau: D'accord. J'imagine que l'introduction d'un type de canola hybride et de la protection des obtentions végétales signifie que les agriculteurs achètent plus de semences et mènent moins d'activités de nettoyage.

M. John McBain: Le canola et ces choses-là ont essentiellement été retirés des usines de nettoyage. Ce sont les grandes sociétés qui s'en occupent maintenant, les Bayer et les Monsanto.

Quant aux obtentions végétales protégées, ces variétés sont produites par certains semenciers, qui peuvent utiliser les usines de nettoyage locales pour leurs semences. Alors, nous faisons toujours affaire avec les sélectionneurs. Nous nettoyons constamment les variétés de semences. Alors, c'est là que beaucoup de nouvelles technologies entrent en jeu, comme le trieur par couleur et ce genre de choses, car on tente de conserver la pureté des variétés.

Mme Ruth Ellen Brosseau: L'investissement en recherche et en innovation est vraiment important, j'imagine. Avez-vous beaucoup d'argent à cette fin? Comment cela fonctionne-t-il? Que faites-vous pour suivre le changement et rester en avance? Est-ce un problème pour vous?

M. John McBain: Oui, c'est un petit problème.

Essentiellement, une usine met à l'essai un nouveau système. L'usine de nettoyage à Bashaw a installé le premier trieur par couleur il y a environ trois ans. À la fin de l'année, quelque 30 usines auront installé un trieur par couleur. Une usine met quelque chose à l'essai, puis tout le monde transmet l'information. S'il est possible de l'utiliser dans son usine, alors on cherche à investir dans ce type de technologie.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci beaucoup.

Le président: Fantastique. Merci.

Nous allons passer à M. Boughen.

M. Ray Boughen: Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos invités et à notre témoin à titre personnel, M. McBain.

J'ai trois questions pour vous cet après-midi. La première s'adresse à vous, John.

Je me demande combien d'usines sont vraiment nécessaires dans l'industrie du nettoyage de semences. Nous savons que la technologie a donné lieu à différentes techniques et à différentes stratégies permettant d'accélérer les choses et de rendre le processus plus efficace. Est-ce que cela s'applique à l'industrie du nettoyage de semences?

M. John McBain: L'an dernier, nous avons nettoyé un peu plus de 33 millions de boisseaux dans nos 71 usines. Cette année, nous allons en faire beaucoup plus, parce que beaucoup de ces usines ont installé des trieurs par couleur et ce genre de choses.

Le plus grand problème se rattache à l'ergot du blé. Dans une usine avoisinante, à Beiseker, les volumes sont passés de plus de 600 000 boisseaux à 1,8 million de boisseaux en seulement un an et demi après qu'ils ont installé le trieur par couleur.

Si nous pouvons obtenir ces technologies et tout cela, la demande est énorme.

M. Ray Boughen: Merci.

Si je regarde le secteur de l'équipement de plein air, je constate qu'à Mountain Equipment, vous vous êtes certainement emparé de la majeure partie du marché, je dirais, à l'heure actuelle.

J'aimerais savoir ce que vous pensez, Margie. J'ai l'impression que vous dites que le gouvernement a un rôle à jouer dans le démarrage des coopératives. Il offre de l'argent. Il y a trois ordres de gouvernement: municipal, provincial et fédéral. À votre avis, quel est l'ordre de gouvernement qui devrait se consacrer au financement de démarrage pour les nouvelles coopératives?

Mme Margie Parikh: Je ne peux pas pouvoir vous donner de réponse définitive. Je dirais que, comme nous étudions la loi fédérale sur les coopératives, nous parlons de l'échelon fédéral.

Pour faire le lien avec une question antérieure, je dirais que les jeunes entreprises, qu'il s'agisse de coopératives ou non, peuvent avoir besoin de financement. Mais si vous ajoutez à cela la reconnaissance du fait que le modèle coopératif est avantageux pour nous — il est avantageux pour les collectivités et pour les Canadiens —, je dirais alors que nous devrions songer à soutenir ce modèle particulier.

M. Ray Boughen: Plutôt que de consentir un investissement semblable dans le domaine de la santé.

Mme Margie Parikh: Je ne sacrifierais pas le système de santé.

• (1450)

M. Ray Boughen: Là où je veux en venir, je suppose, c'est que le Trésor est limité; il n'est pas infini. Nous devons puiser à même le Trésor pour soutenir un tas de choses, et les coopératives en font peut-être partie.

Mme Margie Parikh: Oui. Pour ce qui est du soutien aux petites entreprises, je ne dis pas que nous ne devrions pas venir en aide à toutes les petites entreprises. Mais j'aimerais seulement qu'on comprenne et qu'on reconnaisse le rôle que jouent les coopératives, pas seulement sur le plan économique, mais aussi au chapitre de la participation communautaire et de l'engagement.

M. Ray Boughen: Bien sûr. D'accord.

Neil, en ce qui concerne le recyclage, la société SARCAN est le géant de la Saskatchewan. Elle traite tout, du plastique au papier, en passant par les vieux téléviseurs et magnétoscopes et ce genre de choses. Il y a une foule d'usines dans la province. À vrai dire, SARCAN fait un si bon travail que ceux qui fouillent les fossés le long des routes et des embranchements dans la province ne trouvent pas beaucoup de canettes, car les canettes font aussi partie de l'industrie du recyclage ici. Elle englobe beaucoup de choses.

Et ce service est offert aux résidents et aux entreprises dans les villes et villages. Les entreprises font beaucoup de recyclage. Plus que du côté résidentiel. Selon vous, comment pourrait-on stimuler l'intérêt des résidents à l'égard du recyclage?

Nous sommes de grands adeptes du recyclage. Nous faisons le papier. Nous faisons les canettes. Nous faisons les bouteilles. En une semaine, nous ne générons qu'un tout petit sac à ordures. C'est presque rien.

M. Neil Hastie: Vous avez tout à fait raison lorsque vous dites que les contenants à boisson sont assez bien pris en charge. D'ailleurs, selon moi, SARCAN et la Saskatchewan sont des chefs de file à ce chapitre. Elles enregistrent le plus grand taux de recyclage des contenants à boisson. Mais ces contenants forment une partie infime du volet de l'emballage de produits de consommation. C'est tout le reste... Ce que nous nous attendons à voir dans nos bacs bleus. Je parle de toutes ces choses dont nous ne nous occupons pas très bien, et c'est là que se trouve le grand débouché. Nous enfouissons chaque année des millions de tonnes de plastique et de fibres en parfait état. C'est l'idée que j'avais. Nous allons devoir susciter un degré supérieur d'engagement des citoyens pour relever le défi.

M. Ray Boughen: Oui, il y a l'initiative indépendante...

Le président: Excusez-moi, je dois vous arrêter ici, car le temps est écoulé.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Harris pour les cinq prochaines minutes.

M. Dan Harris: Merci.

Bien sûr, l'expérience du recyclage varie du nord au sud et d'est en ouest, sur le plan des programmes et de ce qui est accessible ainsi que des coûts et des différences entre des habitations monofamiliales et des immeubles à appartements, par exemple, nombre desquels ont été construits avant l'apparition des programmes de recyclage, et le recyclage y est beaucoup plus limité.

Je veux consacrer tout mon temps à Mountain Equipment Co-op. J'en suis membre depuis maintenant presque 17 ans. J'ai encore le premier sac à dos que j'ai acheté à MEC, et je l'utilise encore régulièrement, quoique celui-ci convienne un peu mieux aux travaux du comité.

Je voulais revenir sur les commentaires de Mme Gallant. À vrai dire, c'est très facile à trouver sur le site Web si vous allez à la page d'accueil et cliquez sur « Développement durable », puis, de là, vous aurez un lien vers les « Partenariats et affiliations », où sont énumérés tous les partenariats nationaux et régionaux, ainsi que le « 1 p. 100 pour la planète ». Le site Web de MEC contient une quantité incroyable de renseignements, des choses que vous ne verriez jamais sur le site Web d'une entreprise classique en ce qui concerne la gouvernance de l'organisation et comment elle se compare à d'autres organisations et sociétés.

J'étais très heureux de vous voir arriver aujourd'hui et nous dire que vous vous portez bien et que vous n'avez pas besoin d'aide, mais qu'il faut offrir du soutien structurel et financier aux jeunes entreprises. Oui, bien sûr, les gouvernements doivent prendre des décisions, et, malheureusement, l'actuel gouvernement, à notre avis, a décidé de réduire l'impôt des grandes sociétés sans le moindre incitatif à la création d'emplois, mais il ne peut pas trouver quelques millions de dollars pour aider les jeunes entreprises et coopératives à se mettre sur pied pour réellement renforcer les collectivités. On nous a dit à maintes reprises que c'est là la nature des coopératives. Elles sont dans la collectivité, elles sont pour la collectivité, elle l'aident à grandir et elles contribuent au développement économique de ces localités.

MEC entraîne souvent un phénomène étrange. Par exemple, à Toronto, lorsqu'elle s'est tout d'abord établie sur la rue Front, tous les détaillants d'articles de plein air à Toronto se sont installés à côté. Lorsqu'elle s'es déplacée rues Spadina et King, le même phénomène s'est produit; on a en quelque sorte créé un microclimat pour tout ce qui a trait au plein air.

En lisant ce document, je me suis aperçu qu'il me faisait penser aux revues qu'on nous envoyait autrefois, qui, bien sûr, contenaient le bulletin de vote des membres ainsi que des renseignements au sujet du conseil d'administration. Pour protéger l'environnement, bien sûr, vous avez commencé à envoyer un courriel. Alors, c'est une mesure qu'a prise MEC pour réduire son impact environnemental, et je vous félicite pour cela.

Dans la section Ristoures et rachats, vous affirmez que « le capital constitué par les membres représente la principale source de financement de la croissance de MEC qui, en raison de sa structure coopérative, a un accès limité à d'autres sources de financement. » Cette affirmation donne à penser que vous avez peut-être eu du mal à obtenir du financement par le passé. Les difficultés structurelles de cet ordre existent-elles encore, ou MEC préfère-t-elle toujours s'autofinancer?

• (1455)

Mme Margie Parikh: Nous ne procédons pas toujours par autofinancement. Nous accédons à des capitaux. Par exemple, à l'heure actuelle, nous avons des projets d'investissement, alors nous nous sommes tournés vers les banques pour accéder à un

financement. Mais nous avons d'importants revenus, et ce n'est pas aussi difficile que si nous étions plus petits. Je ne suis pas certaine... Je n'étais pas là à l'époque, mais, comme je l'ai dit...

M. Dan Harris: M. Lemieux, par exemple, a expliqué qu'une petite coopérative qui n'a pas encore fait ses preuves a beaucoup de difficultés. Mais MEC compte maintenant plus de 40 ans d'expérience et a connu une croissance impressionnante, ce qui facilite les choses.

Mme Margie Parikh: Oui, et, comme nous sommes une organisation qui appartient à des membres, nous sommes peu enclins à prendre des risques. C'est une autre différence que vous pouvez observer chez les coopératives. Nous accédons à des capitaux des banques, mais nous le faisons avec une grande circonspection, parce qu'il ne s'agit pas de notre organisation, il s'agit de l'organisation d'une collectivité. Alors nous prenons beaucoup de précautions à cet égard.

M. Dan Harris: Je voulais poursuivre sur la question de l'emploi.

MEC emploie beaucoup de gens dans une diversité de domaines. Je regardais le salaire moyen dans le secteur de la vente au détail, par exemple. Il est de 13,74 \$ l'heure.

Le président: Le temps est écoulé. Posez la question rapidement.

M. Dan Harris: Au chapitre du salaire que vous offrez à vos employés, comment vous comparez-vous à vos concurrents dans le domaine du commerce au détail?

Mme Margie Parikh: Aux termes de notre politique, nos employés les moins bien rémunérés — le personnel sur le plancher — doit toucher un salaire supérieur au marché. Et inversement, nos employés les mieux rémunérés — notre PDG et nos hauts dirigeants — ne doivent pas toucher un salaire qui excède les valeurs du marché. C'est notre politique.

M. Dan Harris: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Payne, pour les cinq prochaines minutes.

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président.

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

Je veux parler un peu des questions financières et de ce qui est à la disposition des coopératives ainsi que des petites entreprises. Si on regarde les dividendes, les ristournes de vos membres sont traitées de la même façon — sur le plan fiscal — que les dividendes des actionnaires de toute autre société. Vous profitez de faibles taux d'imposition, comme c'est le cas pour les petites entreprises. Alors, en réalité, il n'y a aucune différence à cet égard.

D'autres coopératives ont la possibilité d'investir dans de l'équipement pour leur organisation, aux fins de la fabrication et de la production, et elles bénéficient aussi de l'amortissement accéléré. Il y a beaucoup de choses très semblables par rapport à d'autres entreprises.

En ce qui concerne les jeunes entreprises, il doit assurément y avoir des fonds disponibles pour les petites organisations ou les coopératives aux fins de la formation, par exemple. On pourrait dire que plusieurs de ces choses sont à la disposition des coopératives, des petites entreprises et des grandes sociétés. En conséquence, je crois que nous pouvons dire qu'il y a des mesures favorisant les coopératives et pas seulement les petites entreprises ou les grandes entreprises.

Voilà deux ou trois choses que je voulais faire valoir ici.

Quant à Mountain Equipment Co-op, je regardais votre ristourne de neuf millions de dollars. Cet argent a-t-il été distribué aux membres individuels? Comment cela fonctionne-t-il? Ou est-ce simplement pour le rachat des parts sociales auxquelles on aurait renoncé? Comment procédez-vous?

● (1500)

Mme Shona McGlashan: Voici ce qui arrive: à la fin de l'exercice, l'excédent que nous avons accumulé est divisé en ristournes proportionnelles à l'activité commerciale de chaque membre durant l'exercice. Les gens ne touchent pas cet argent, parce que, aux termes de nos règles, nos membres nous ordonnent d'affecter cet argent à l'achat de parts sociales pour chaque membre dans l'organisation. Au fil des années, et en fonction de votre volume d'activité commerciale dans la coopérative, votre valeur nette dans l'organisation augmentera, lentement. Nous ne parlons pas de montants énormes ici, mais la valeur augmentera. Si un membre veut connaître la valeur de sa participation, il peut téléphoner à notre centre de services.

Par ailleurs, chaque année, le conseil d'administration procède à un rachat de parts et décide, par exemple, que tous ceux qui possèdent telle valeur de parts seront visés par un rachat d'une valeur de 100 \$ ou quelque chose comme ça.

Ce sont deux choses différentes qui, bien souvent, s'entremêlent dans l'esprit des gens.

M. LaVar Payne: D'accord, merci.

Monsieur Hastie, j'écoutais vos commentaires préliminaires au sujet du recyclage et de l'objectif de 70 p. 100. Cela viserait en partie l'élimination des gaz à effet de serre provenant des sites d'enfouissement. J'ignore si vous avez mené des études, mais, de toute évidence, le recyclage exige un quelconque type d'énergie. Quelle est la différence entre l'enfouissement et le recyclage, auquel s'adonnent beaucoup de gens, moi y compris?

M. Neil Hastie: Les données scientifiques relatives au recyclage et aux répercussions des gaz à effet de serre sont assez claires. Oui, vous avez raison, si j'arrive en camion pour ramasser quelque chose, le camion consomme du diesel. Il y a émission dans l'atmosphère. Mais il y a toujours un avantage net, car on évite le site d'enfouissement. Il y a un avantage net. Mais il est vrai que les activités de recyclage exigent de l'énergie. Il s'agit d'un processus industriel. Il consomme de l'énergie. Mais l'avantage net est toujours très important.

M. LaVar Payne: Avez-vous des chiffres que nous pourrions regarder?

M. Neil Hastie: Je ne les ai pas sous la main, mais on a examiné ce genre de données.

M. LaVar Payne: Si vous les avez, nous vous serions certainement reconnaissant de nous les transmettre.

M. Neil Hastie: Bien sûr, je serais heureux de donner suite à votre demande et de vous fournir quelques sources de données.

M. LaVar Payne: Cela serait fantastique, et nous allons mettre cela en commun avec le comité.

Je ne le garderai pas seulement pour moi, monsieur Harris.

Monsieur McBain, je vous écoutais parler de vos organisations de semences coopératives et, certes, chaque coopérative compte ses propres membres. J'imagine qu'ils versent également des frais à la grande organisation. L'un des mes collègues parlait du nombre d'usines de nettoyage de semences et de l'utilité d'un si grand nombre, et vous avez répondu qu'il y avait assurément une grande

demande en services de nettoyage de semences. L'une des choses que je me demandais — et peut-être que vous pourriez nous aider à comprendre cela — c'est si le nombre élevé d'usines tient en partie causé à la régionalisation. Sont-elles nécessaires dans les régions parce qu'elles traitent parfois différents produits ou en raison de la distance?

M. John McBain: C'est en grande partie en raison de la distance. Nous avons de nombreux membres dans le nord de l'Alberta, en plus des deux usines dans la région de Peace River, en Colombie-Britannique, alors certaines de nos usines se trouvent dans ces endroits très éloignés. Elles sont situées dans de très petites collectivités. Quant à celles qui se trouvent dans le centre de l'Alberta ainsi qu'à certaines usines du sud de l'Alberta, elles pourraient être fusionnées pour créer de plus grandes usines, ce genre de choses. Cela pourrait arriver, à mesure que les choses évoluent. Nous ne sommes pas trop certains de la façon dont cela pourrait fonctionner dans l'avenir. Si l'usine demeure viable dans la collectivité, il n'y a pas de mal à la laisser là et à maintenir cette partie de l'industrie en vie dans la collectivité.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Allen, pour les cinq prochaines minutes.

M. Malcolm Allen: Merci, monsieur le président.

Je crois que je dois vous dire que je ne suis pas membre. Je savais que cela vous briserait le cœur, Pierre. C'est probablement en partie parce que je suis de Glasgow et ne veux pas déboursier les cinq dollars, et je crois que vous êtes aussi native de cette ville. J'ai reconnu l'accent, car il ressemble beaucoup à celui que j'avais lorsque j'étais petit.

Laissez-moi vous parler un peu de la question de la gouvernance. Comme l'a souligné mon collègue et ami, M. Harris, à une autre époque, vous aviez vos membres. Ma coopérative de crédit le fait. Elle ne compte pas des millions de membres — elle en a 86 000 —, mais elle envoie des bulletins de vote à chaque membre, ainsi qu'une notice biographique sur tous les membres de son conseil d'administration, car elle estime que le conseil d'administration est extrêmement important pour l'organisation, et je crois que vous partageriez cet avis. La difficulté réside dans le fait que, lorsqu'on a autant de membres que vous en avez et qu'on s'appuie sur l'envoi d'un courriel à ses membres, bien souvent, ce courriel finit dans le courrier indésirable, à vrai dire. Vous finissez dans les pourriels parce qu'on ne veut pas nécessairement obtenir ce message, parce qu'on a tout simplement réglé les paramètres ainsi. Ou, dans le cas d'une personne comme ma mère qui n'a pas de compte de courriel, ou la personne n'a tout simplement pas d'ordinateur ou a déménagé ou a changé son adresse Hotmail ou a un tout autre compte Gmail que celui qu'elle vous a donné il y a deux ans. Comment ces personnes participent-elles?

Disons que je ne viens pas au magasin pour une longue période. J'ai un intérêt, en ce sens que je veux réellement participer, mais le processus d'engagement me sollicite maintenant et me dit: « Si vous voulez acheter ceci, vous feriez mieux de devenir membre. » Alors, il y a un ton impératif: si vous voulez ceci, donnez-moi les cinq dollars, et vous serez membre. Ensuite, vous voulez un modèle de gouvernance qui mobilise les gens, mais, dans une certaine mesure, vous vous distanciez, en tant que société, des membres de votre coopérative. C'est peut-être pour des raisons altruistes visant la protection de l'environnement et l'élimination du papier, mais y a-t-il d'autres modes de mobilisation que vous envisagez, mais que vous n'avez pas encore mis en œuvre, au-delà du simple courriel ou — si je vais au magasin — de l'enseigne indiquant qu'il y a un conseil d'administration et que je peux obtenir des renseignements à cet égard, ou de fait de devoir constamment visiter votre site Web pour me renseigner? Y a-t-il une façon de faire les choses différemment?

● (1505)

Mme Shona McGlashan: Vous avez abordé une question qui me tient à cœur, et je suis résolue à essayer d'accroître la participation des membres en ce qui concerne les élections.

L'une des choses que nous devons faire, c'est de nous assurer que nous soyons beaucoup mieux informés des adresses électroniques de nos membres, pour obtenir leur participation ainsi. Nous regardons ce que font les autres coopératives. Nous regardons ce que font d'autres organisations qui suscitent une bonne participation. Nous tentons de suivre les pratiques exemplaires et de faire tout ce que nous pouvons.

Nous utilisons Facebook et Twitter. Nous sommes actifs dans les médias sociaux. Ce n'est pas une panacée, comme nous le savons tous. Nous faisons de notre mieux pour mobiliser les gens. Je suis convaincue que nous pouvons en faire plus, et nous allons le faire.

En vérité, la participation à tout processus électoral n'est jamais aussi élevée qu'on le voudrait. C'est le cas des élections fédérales ainsi que des élections à Mountain Equipment Co-op.

Nous travaillons tous à atteindre le même but. Je suis tout à fait d'accord avec vous lorsque vous dites que nous pouvons faire mieux, et nous allons faire mieux.

Entre-temps, je signalerais à nos membres que, s'ils nous donnent leur adresse électronique, alors ils peuvent obtenir leur chèque de rachat de parts. Il y a aussi une carotte.

M. Malcolm Allen: Je suis certain que si j'étais devenu membre et que j'avais déboursé les cinq dollars, je m'assurerais d'obtenir mon chèque de rachat...

Mme Shona McGlashan: Vous pouvez toujours le faire. Vous restez membre toute votre vie.

M. Malcolm Allen: ... et je devrais voter.

Je vais vous faire grâce de mes commentaires sur le plein air.

Une des choses dont vous avez parlé se rattachait à cette idée qui semble animer tout le mouvement coopératif. Le terme utilisé est « aversion au risque », qui a deux connotations. Ceux d'entre nous qui connaissent les coopératives, sont engagés dans ce milieu et sont membres, par exemple, d'une coopérative de crédit et qui l'ont été — c'est mon cas — presque toute leur vie comprennent que l'aversion au risque désigne la prudence, tandis que les gens d'affaires associent le terme à un manque de courage.

Pouvez-vous m'aider? Ai-je raison? Lorsqu'une coopérative se dit peu encline à prendre des risques, est-elle prudente ou manque-t-elle plutôt de courage? Ou suis-je pris en 1962?

Mme Margie Parikh: Si je parle au nom de Mountain Equipment Co-op, cela signifie que nous sommes « prudents ». Nous travaillons avec l'argent de nos membres. Nous sommes un détaillant. Nous voulons être novateurs et créatifs. Nous avons un faible ratio dette-actif, ce qui signifie que nous avons un faible niveau d'endettement. Mais c'est parce que nous sommes prudents lorsque nous gérons nos fonds, vos fonds, les fonds d'autrui et peut-être bientôt — nous l'espérons — les vôtres.

● (1510)

Le président: Merci beaucoup. Nous vous sommes reconnaissants d'être ici.

Ensuite, nous allons donner la parole à M. Preston. C'est à vous, pour les cinq prochaines minutes.

M. Joe Preston: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous d'être venus aujourd'hui.

Tout d'abord, je parlais de notre groupe de témoins d'aujourd'hui avec mes collaborateurs, et JoAnna dit que vous êtes sensationnels.

Je ne suis pas non plus membre de MEC. Je m'adonne à ces activités en plein air, mais je n'ai simplement jamais visité l'un de vos magasins.

M. Dan Harris: C'est dommage pour vous.

M. Joe Preston: Oui. Je vais maintenant devoir en trouver un, je crois.

M. Brad Butt: Voilà les cinq dollars.

Des voix: Oh, oh!

M. Joe Preston: Cinq dollars. Merci. Je suis heureux d'avoir une contribution de mon ami.

C'est fantastique. Je vais en parler à la commissaire à l'éthique.

Nous avons accueilli beaucoup de représentants de coopératives ici au cours des derniers jours. Nous en avons discuté hier, et je crois avoir trouvé pourquoi les coopératives réussissent si bien.

Je vais prendre le groupe de M. McBain comme exemple. Ils découvrent un besoin dans la collectivité locale, puis ils le comblent. Comme l'entreprise est la propriété de ses membres, elle a tout intérêt à être fortement présente, et cela fonctionne vraiment bien.

MEC, vous ne correspondez pas au modèle que je viens de décrire. Je suis certain qu'il y a un besoin à l'égard des biens que vous vendez, mais d'autres comblent déjà ce besoin. Pourquoi êtes-vous toujours prospère?

Mme Shona McGlashan: Au bout du compte, les gens n'achètent pas nos produits parce que nous sommes une coopérative. Le fait d'être une coopérative ajoute de la valeur à notre service, à l'instar de nos programmes de durabilité et de protection de l'environnement et la promotion d'autres valeurs qui tiennent à cœur à nos membres.

Nous n'allons prospérer en tant qu'entreprise que si les produits et services que nous offrons sont excellents, si nous répondons aux besoins de nos membres et si nous leur proposons un prix qui leur convient. Tous ces éléments doivent être au rendez-vous.

Le fait d'être une coopérative ajoute beaucoup de valeur, certes, mais ce n'est pas ce qui va inciter les gens à acheter les produits que nous offrons dans notre magasin.

M. Joe Preston: Oui. Cela s'oppose à la réalité d'autres coopératives. On a parlé de combler un besoin dans une collectivité parce que la ressource était partie. Un supermarché est parti, alors quelque chose d'autre est arrivé et a comblé le besoin. Peut-être même sans égard au prix, on a soutenu l'entreprise parce qu'elle comblait un besoin dans la collectivité.

Vous prenez une voie différente, alors c'est quelque chose d'unique.

Mme Margie Parikh: Oui, et je dirais que ce n'est pas ainsi que nous avons commencé. À nos débuts, quant notre entreprise n'avait qu'une fourgonnette, nous étions là pour combler un besoin.

M. Joe Preston: Personne ne faisait ce que vous faisiez ou ne vendait les produits que vous vendiez?

M. Dan Harris: Il fallait traverser la frontière pour l'obtenir.

Mme Margie Parikh: Les membres fondateurs se rendaient aux États-Unis et, en quelque sorte, passaient clandestinement les produits, au début.

M. Joe Preston: Écrivez cela, quelqu'un.

Des voix: Oh, oh!

M. Joe Preston: Parfait.

Monsieur Hastie, vous avez parlé du recyclage, et je voulais simplement vous faire part de l'idée suivante. Je crois que nous avons tous vécu une génération de recyclage. Peut-être que certains d'entre nous ne sont pas nés dans un monde où cela se faisait, mais nous nous y sommes certainement adaptés. Vous avez parlé de tenter de trouver une façon d'augmenter la quantité de recyclage dans les ménages. Voici ce que je vous propose: ayez des enfants. Personne ne m'a autant incité à recycler que mes enfants. Si papa jetait une canette à la poubelle, je crois qu'on l'annonçait partout dans le voisinage. Mais nous avons tous appris ainsi.

Vos pourcentages ont plafonné. Je comprends cela. Le recyclage dans les ménages est à un stade où il faut lui donner un nouvel élan. Je suis certain que votre travail y contribuera.

Vous êtes un organisme sans but lucratif, mais qui paie vos factures? Comment réglez-vous vos factures?

M. Neil Hastie: Nous sommes constitués en vertu de la partie II de la Loi sur les corporations canadiennes; l'Agence du revenu du Canada a rendu une décision selon laquelle nos surplus ne sont pas imposés. Il s'agit d'une décision fiscale. Il y a en fait des organisations sans but lucratif classiques, et leur structure est assez différente. Nous pouvons simplement mener nos activités en vertu de cette disposition.

M. Joe Preston: Vous pourriez avoir un surplus, puis l'utiliser durant les années ultérieures.

M. Neil Hastie: Exactement.

M. Joe Preston: Comment vos fonds sont-ils générés? Est-ce par la vente de produits recyclés?

M. Neil Hastie: Environ le tiers de l'argent que nous obtenons provient de la vente de produits recyclés, l'aluminium ayant la valeur la plus élevée. Le tiers — et maintenant c'est probablement plus près de 50 p. 100 — provient des frais que nous percevons auprès des clients. Ces choses ont suscité un grand intérêt en Ontario. La dernière portion vient aussi du consommateur, parce que, dans le système des boissons, si vous jetez le contenant à boisson, je conserve les cinq cents, alors je tire environ 20 p. 100 de mes recettes de cela.

M. Joe Preston: La renonciation...

M. Neil Hastie: La renonciation à la consigne, oui. C'est un peu pervers, parce que nous voulons qu'il y ait le plus de renonciation possible. Nous n'avons aucune difficulté à nous financer.

• (1515)

M. Joe Preston: Alors, si vous n'obtenez pas la canette, vous obtenez les cinq cents pour utiliser dans l'avenir.

M. Neil Hastie: C'est exact.

J'aimerais seulement ajouter une chose au sujet des moins grands adeptes du recyclage. Les enfants, c'est bien beau, mais une fois qu'ils atteignent l'âge de 18 ans, ils arrêtent de recycler. Lorsqu'ils atteignent l'âge de 35 ans, ils recommencent. Nous avons un problème à l'égard de cette tranche d'âge particulière. Il faut travailler là-dessus.

Le président: Merci beaucoup.

Merci à tous nos témoins. Notre temps est écoulé. La séance a été très instructive. Nous en avons appris beaucoup. Nous avons appris que M. Bélanger était un oiseau de nuit, et nous avons appris des choses au sujet des ordures de M. Preston et des choses recyclables qu'il jette. Nous avons appris que, à Mountain Equipment Co-op, peu importe combien il y a de membres, il faut toujours travailler à en obtenir un peu plus. Peut-être que vous pourriez faire de M. Allen un membre honoraire, parce qu'on dirait bien que c'est là votre seule chance.

Merci beaucoup d'avoir mis à notre disposition toute votre expertise et vos connaissances aujourd'hui. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Je vais maintenant suspendre la séance jusqu'à 15 h 30 afin que le prochain groupe de témoins puisse prendre place.

• (1515)

(Pause)

• (1530)

Le président: Reprenons.

Nous entendons deux témoins au cours du dernier volet de la journée. Nous accueillons M. Darren Kitchen, directeur, Relations gouvernementales, Cooperative Housing Federation of British Columbia. Ensuite, nous écouterons M. Kenneth Hood, président, Kootenay Columbia Seniors Housing Cooperative.

Nous vous donnons l'occasion de présenter une déclaration préliminaire d'un maximum de 10 minutes. Vous êtes seulement deux, alors je vous accorde une petite marge de manœuvre sur ce plan, si besoin est, mais pas trop. Vous avez environ 10 minutes.

Nous allons commencer par vous, monsieur Hood. La parole est à vous, monsieur Hood, pour les dix prochaines minutes.

M. Kenneth Hood (président, Kootenay Columbia Seniors Housing Co-operative): Merci au comité.

En 2005, après avoir passé trois ans à étudier la faisabilité de la construction de logements pour personnes âgées, on a convoqué une réunion. Cent personnes se sont présentées. À la fin de la réunion, 50 personnes s'étaient inscrites, et la Kootenay Columbia Seniors Housing Cooperative est née.

On a choisi une parcelle de terrain de 40 acres, d'une valeur de 400 000 \$, située à Castlegar. Nous avons besoin d'environ 7 millions de dollars en infrastructure. Où allait-on trouver une telle somme? Les personnes âgées se sont réunies et ont recueilli environ 4,4 millions de dollars, et le reste du montant est venu de coopératives de crédit, puis c'est ainsi que le projet a été entamé.

Grandview Housing, volet coopératif du projet, possède des bungalows et des duplex. Quarante-trois unités ont été vendues et sont habitées, et six duplex sont en construction.

Calamida Estates, section distincte de la parcelle de 40 acres, contient des lots en fief simple destinés à la vente au grand public. Trente-huit lots ont été vendus. Dix résidences ont été construites, et 18 lots sont toujours en vente.

Le site futur de Château Grandview est une parcelle de terrain de 4,3 acres. On compte la diviser en vue d'en maximiser l'utilisation. La zone 1 — la phase 1 — comptera 63 unités en milieu de soutien. La zone 2 comptera 72 unités en milieu de soutien et offrant des services d'aide à la vie autonome. La zone 3, destinée à la vie en résidence, comptera 16 modules et 76 lits. La zone 4 sera vendue pour financer la Kootenay Columbia Senior Housing Corporative, la KCSHC. Enfin, une parcelle de terrain, le lot 59, destiné à être divisé en 37 parcelles, est inscrit en vue d'être vendu pour un financement immédiat.

Comment les hautes instances gouvernementales peuvent-elles aider? Il semble que les organismes gouvernementaux actuels soutiennent le logement qui satisfait à un critère fondamental, à savoir la subvention des logements locatifs. Selon notre expérience, cette approche est ni efficiente, ni économique, dans la mesure où l'offre de logements locatifs doit passer par les étapes suivantes.

Premièrement, il faut habituellement qu'une société ou une coopérative mette au point le projet de logement.

Deuxièmement, une sorte de promoteur devra organiser et exécuter les travaux de construction. Cela suppose des frais de service et une marge de profit pour qu'il veuille assumer le risque.

Troisièmement, le financement sera toujours nécessaire, et il proviendra en partie de la société provinciale responsable du logement. Cela suppose habituellement la participation d'un gestionnaire de projet qui connaît les exigences de tous les organismes. Et cette personne touchera des honoraires pour son service.

Quatrièmement, d'autres fonds proviendront du secteur privé, ce qui entraînera des frais pour la préparation de la documentation et l'inscription des hypothèques.

Cinquièmement, il n'y aura aucune activité de financement avant la souscription d'une assurance hypothécaire, qui provient habituellement de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Les frais qui en découlent doivent être déboursés au moment de la proposition initiale.

Sixièmement, aucune activité de financement ne peut être menée sans courtier hypothécaire. Cela suppose aussi des frais.

En additionnant toutes ces exigences, la mise en œuvre du projet de logement recèle d'énormes coûts cachés, même lorsqu'elle est soutenue par une organisation sans but lucratif. Au bout du compte, toute subvention gouvernementale sera plus élevée en raison de ces coûts, afin de rendre un projet abordable.

La solution actuelle est la suivante: un promoteur à but lucratif entreprend le projet à l'aide de subventions de différents ordres de gouvernement, ce qui équivaut presque à l'option sans but lucratif.

La solution de rechange consiste à éliminer ces coûts en confiant la gestion du projet de logement à un groupe de personnes âgées. Dans le cas de Grandview, les mesures suivantes ont eu lieu.

Premièrement, le projet a été mis au point grâce à l'argent des personnes âgées.

Deuxièmement, le design et la conception reflètent la vision des personnes âgées, qui comprennent les besoins des personnes âgées, ont visualisé.

Troisièmement, les frais du promoteur et les profits pouvaient être éliminés, car le projet est géré grâce à l'expertise collective des personnes âgées.

Quatrièmement, les personnes âgées vont transférer leur habitation à d'autres lorsqu'ils deviennent propriétaires dans le cadre du projet. Il s'agit d'une économie d'énergie et de ressources, car des personnes âgées actives habitent des maisons qui sont trop grandes pour eux et seront plus utiles à de jeunes familles.

Cinquièmement, on peut, dans le cadre de tout projet d'habitation, réserver des terres et des immeubles au logement subventionné et fournir le soutien nécessaires à cette fin. Cela n'isole pas les citoyens qui habitent ces immeubles, contrairement à ce qui se fait habituellement.

● (1535)

Même si nous accusions un manque à gagner de 8 p. 100 par rapport à leurs critères d'abordabilité, le refus de B.C. Housing d'offrir un financement provisoire en vue de la construction de la phase 1 de Château Grandview témoigne de l'incompréhension actuelle de cet organisme à l'égard du fonctionnement d'une telle initiative pour un groupe de personnes âgées. Sa position a eu pour effet de faire passer le financement provisoire nécessaire à la construction de l'actuel 1 p. 100 de B.C. Housing à 5 p. 100 et plus du secteur financier privé.

Une réduction des coûts de financement de 80 p. 100 ferait des merveilles sur le plan du prix d'achat pour les personnes âgées. Le coût total de cette mesure de soutien serait remboursé à partir non pas de subventions, mais des retombées du projet lui-même.

La réticence de la SCHL à garantir des copropriétés divisées, comme dans le cas présent, ce qui permettrait aux gens d'être propriétaires des installations pour personnes âgées qu'ils utilisent plutôt que de les louer d'un promoteur qui rentabilise ses activités grâce à des subventions, est une autre indication de l'incompréhension du gouvernement.

Quant à l'aide que peuvent offrir les associations coopératives, on ne nous informe pas assez de la manière dont sont constituées et exploitées les associations coopératives provinciales et fédérales.

La KCSHC a récemment reçu de l'agence fédérale responsable des coopératives d'habitation une subvention de 15 000 \$ pour le financement du développement du volet Château Grandview du projet Grandview. Il s'agit d'une énorme contribution à un volet du projet qui est particulièrement difficile, et c'est là que le financement fait habituellement défaut. L'octroi de financement provisoire par cette agence pourrait aussi aider grandement les projets futurs, comme l'a constaté la KCSHC.

Je ne suis pas certain des services offerts par la Fédération de l'habitation coopérative du Canada, mais, de toute évidence, dans le cadre du projet Grand View, nous n'avons pas profité de ces services s'ils étaient accessibles.

Voici ce qui est devenu évident pour la KCSHC dans le cadre du projet.

La location avec option d'achat n'est pas la solution favorite des organismes gouvernementaux. Le bureau des titres fonciers a refusé d'enregistrer un bail viager, SRE a de la difficulté à déposer une déclaration relative à la location avec option d'achat, le financement n'est pas possible pour les cette formule, et la SCHL ne garantit pas le financement provisoire pour la location avec option d'achat.

Le financement de la location par les membres de la KCSHC est seulement devenu possible lorsque la Heritage Credit Union a entrepris une enquête pour déterminer la méthode à employer. En informant ses avocats en conséquence, elle a pu modifier le bail, et c'est maintenant elle qui finance la location avec option d'achat.

Le mouvement coopératif pourrait peut-être jouer un rôle actif pour ce qui est d'aplanir ces obstacles.

Pour récapituler, le logement continue d'être une préoccupation fondamentale pour nous tous. Offrir un logement à tous les citoyens est une tâche difficile à laquelle nous devons tous nous attaquer.

La KCSHC a conclu que le modèle de la location avec option d'achat est un gros handicap dans le processus de développement et qu'il est maintenant nécessaire de l'éliminer.

L'expérience concernant les lignes directrices pour la conception, c'est-à-dire les éléments à inclure et à exclure en vue d'un impact économique minimal sur les ventes pour les personnes qui prévoient une sous-division, est une question importante. L'analyse finale a révélé qu'il s'agit d'un obstacle économique.

Ce qu'ont pu accomplir les membres de la KCSHC dans un court laps de temps peut profiter aux personnes qui sont en train de monter un projet. Cela pourrait être avantageux aux autres coopératives dans le cadre de leurs projets futurs.

Merci.

● (1540)

Le président: Merci pour votre exposé.

Vous aurez aussi dix minutes pour présenter votre exposé, monsieur Kitchen. Je vais vous donner la parole pour que vous puissiez faire votre déclaration préliminaire.

M. Darren Kitchen (directeur, Relations gouvernementales, Co-operative Housing Federation of British Columbia): Merci beaucoup.

Bonjour tout le monde. Merci beaucoup de nous avoir invités à parler au comité. Je m'appelle Darren Kitchen. Je suis le directeur des Relations gouvernementales à la Co-operative Housing Federation of British Columbia.

Je crois — en réalité, je sais, parce qu'il me l'a dit — que Nicholas Gazzard, de la FHCC, vous a déjà parlé assez longuement de l'histoire et des retombées communautaires de coopératives d'habitation, alors je ne veux pas vous ennuyer en répétant toutes ces choses. J'aimerais plutôt vous parler un peu des activités et des motivations de la CHFBC, vous mettre en contexte en décrivant certaines des difficultés et des possibilités se rattachant aux coopératives d'habitation en Colombie-Britannique et vous expliquer comment nous prévoyons relever ces défis et peut-être saisir certaines de ces possibilités.

Il y a environ 260 coopératives d'habitation sans but lucratif en Colombie-Britannique, et environ 90 p. 100 d'entre elles sont membres de la Fédération. La Fédération fournit aux coopératives des services d'éducation et défend leurs droits, mais elle leur fournit aussi des choses comme des programmes d'achats groupés qui diminuent les coûts liés à la couverture, au plancher, aux services commerciaux et aux fournitures de bureau, entre autres. Nous avons aussi un fonds commun de placement auquel participent certaines des coopératives de crédit locales de la Colombie-Britannique, ce qui permet aux coopératives d'obtenir à partir de leur compte d'opération un rendement supérieur à ce qu'elles obtiendraient à l'aide d'un compte chèques ordinaire. La Fédération profite aussi de ce rendement, car nous n'obtenons pas et ne voulons pas obtenir de

financement du gouvernement. Alors, les frais liés à ces services et les cotisations de nos membres financent la Fédération.

Notre dernier projet est un partenariat avec Terra Housing Consultants et Vancity, dont un représentant est venu vous parler plus tôt aujourd'hui, si je ne m'abuse. Social Purpose Development Partners Incorporated est une société de développement qui a deux principaux objectifs. Le nom est peu commode, mais c'est là le fait du directeur du registre des sociétés — il a l'esprit très littéral.

Le premier objectif est de répondre au besoin que nous savons tous énorme en matière de nouveaux logements abordables. Le besoin est criant à Vancouver, chose, je suis convaincu, que vous avez apprise dans les journaux, entre autres. Il s'agit d'une des villes où le coût de la vie est le plus élevé au monde — pas seulement au Canada, n'importe où sur le globe. Les prix des copropriétés ont atteint des sommets vertigineux. Les maisons monofamiliales sont au-delà des moyens de tous, sauf les plus riches. Les taux d'inoccupation sont bas. Les loyers augmentent. Et très peu de nouveaux logements locatifs sont en construction, pour des raisons que je n'aborderai pas ici. Alors, le manque de logements abordables est une grande difficulté pour les familles dans la vallée du Bas-Fraser et la région de Victoria, en Colombie-Britannique.

Voilà le genre de difficultés auxquelles s'attaquent les coopératives de logement depuis très longtemps. C'est pourquoi nous avons commencé. C'est notre raison d'être: nous offrons des logements abordables aux familles. Nous croyons que nous aurons un rôle à jouer dans un marché difficile comme celui de Vancouver dans l'avenir.

Nous savons très bien qu'il y a une grande demande pour le logement coopératif. Nous nous sommes récemment occupé de la Coopérative d'habitation du village des athlètes, en partenariat avec la Ville de Vancouver, sur le site du Village olympique de 2010. Il y a 84 unités dans cette coopérative. Avant que nous arrétions d'accepter des demandes — parce qu'elles étaient si nombreuses —, nous recevions des centaines de demandes de gens qui voulaient y vivre. Alors, nous savons que des gens veulent vivre dans des logements coopératifs. Par l'intermédiaire de SPDP, partenariat pour le développement, nous espérons créer plus de logements pour répondre à cette demande et à ce besoin d'accessibilité financière.

Le Village des athlètes, à l'instar de la plupart des coopératives d'habitation au Canada, est une sorte de coopérative fondée sur la location, contrairement au modèle de coopérative fondée sur les capitaux propres de Kenneth. C'est seulement de la location. Nous aimerions travailler avec d'autres municipalités. Le Village des athlètes fonctionne parce qu'il est établi sur des terrains appartenant à la Ville, qui nous les loue, ce qui réduit les coûts et contribue à l'abordabilité.

Vancouver possède une quantité inhabituelle de terrains, et elle les utilise comme leviers auprès des promoteurs. Ce ne sont pas toutes les municipalités qui peuvent faire cela.

• (1545)

Alors, pour établir ce type de modèle de logement abordable à l'extérieur de Vancouver, dans des municipalités qui ne disposent pas de ce genre de ressources, il va falloir obtenir plus d'aide. Je sais qu'on ne peut pas revenir en arrière et demander, comme on le faisait vers à la fin des années 1970, que le gouvernement fédéral mette en place un grand programme de logement coopératif unilatéral. Le logement est maintenant une responsabilité provinciale, mais je ne crois pas que cela signifie que le gouvernement fédéral n'a pas de rôle à jouer à ce chapitre. Nous croyons fermement que le gouvernement fédéral, en partenariat avec les provinces et nous-mêmes, devrait continuer à offrir du soutien pour la construction de logements abordables — en Colombie-Britannique, bien sûr, mais aussi à l'échelle du Canada — et que le financement devrait arriver de façon stable et prévisible. La promotion immobilière est un processus à relativement long terme, car il peut durer de trois à cinq ans entre le point où nous croyons pouvoir le faire et celui où la construction est terminée. Alors, le financement doit être stable.

Le deuxième gros problème auquel nous faisons face tient au vieillissement des coopératives. La plupart ont été construites au milieu des années 1980, alors elles ont un quart de siècle et plus. Nombre des installations techniques essentielles ont une espérance de vie. Un toit dure 20 ou 25 ans, c'est ainsi qu'il a été conçu et il faut le remplacer après cela. De plus, bien des coopératives n'ont pas été construites selon ce qu'on considérerait aujourd'hui comme étant des normes environnementales satisfaisantes. Il y a beaucoup de fenêtres à simple vitrage dans le monde des coopératives. C'est très énergivore.

La planification de ces réparations n'est pas facile. On doit commander et payer beaucoup d'évaluations, d'études techniques, d'analyses environnementales — et j'en passe —, et elles doivent être comprises par quelqu'un qui s'y connaît à ce chapitre. Si vous avez besoin d'emprunter quelque millions de dollars, ce ne sera pas nécessairement facile non plus. Il ne suffit pas de vous rendre à votre coopérative de crédit locale, de parler à l'agent de crédit et d'obtenir quelques milliers de dollars pour acheter un ordinateur portable. Le processus est beaucoup plus exhaustif.

C'est là qu'intervient SPDP, le partenariat pour le développement. Nous pouvons aider du début à la fin, à partir du moment où vous savez que votre toit coule jusqu'au moment où on aura tout réparé, de A à Z. Lorsque vous y pensez, il s'agit d'un partenariat très naturel. Nous avons des coopératives qui ont besoin d'argent pour des réparations. Terra Housing Consultants a beaucoup d'expertise du point de vue technique de l'affaire, et Vancity a des fonds, du capital qu'elle aimerait utiliser pour accorder — comme elle dit — des prêts qui auront un grand impact sur le plan du développement social.

Nous avons dans une certaine mesure frappé un nœud. La meilleure façon de refinancer ces projets de construction dépend de la coopérative. Si vous avez presque fini de rembourser votre première hypothèque — s'il vous reste seulement deux ou trois ans, par exemple —, il serait probablement raisonnable de prendre une deuxième hypothèque par-dessus la première, de rembourser la première, qui deviendrait ensuite convertie en la deuxième, puis vous auriez un meilleur taux. Si par contre le prêt est gros et qu'il vous reste encore beaucoup à rembourser sur votre première hypothèque, il convient mieux de fusionner l'hypothèque existante avec les nouveaux coûts de réparation et de l'allonger d'environ 20 ou 25 ans, si les réparations suffisent à le justifier.

Un prêteur privé percevrait une pénalité comme trois mois d'intérêt si vous vouliez résilier la première hypothèque et procéder

au refinancement. La SCHL a décidé qu'une coopérative qui résilie son premier contrat hypothécaire doit payer une pénalité équivalant à l'intérêt total qui aurait été versé sur l'hypothèque, même si l'hypothèque a cessé d'exister.

J'ai fait des calculs, et je vais vous donner un exemple concret. Nous travaillons avec une coopérative dont l'hypothèque actuelle arrivera à échéance dans environ quatre ans, et la première hypothèque, dans neuf ans en tout. Une pénalité correspondant à l'intérêt pour trois mois pour cette coopérative serait d'environ 12 000 \$. Bien que l'échéance arrive dans quatre ans, la pénalité prévue par la SCHL pour la résiliation du premier prêt hypothécaire serait de 218 000 \$. Ce montant correspond à environ 7,5 p. 100 du solde de l'hypothèque. Il va sans dire que nous trouvons cela déraisonnable. Quoi que vous en pensiez, cela ne contribue certainement pas à la préservation de l'abordabilité dans la ville canadienne la moins abordable.

• (1550)

La dernière chose que j'aimerais mentionner tient à la difficulté qui nous afflige probablement le plus en Colombie-Britannique, lorsqu'il est question de créer une société ou de lancer une initiative, à savoir la fin des accords d'exploitation fédéraux. Avec la fin de ces accords d'exploitation, l'expiration de la subvention qui permet aux coopératives de subventionner ses membres à faible revenu et à revenu modeste, cette préoccupation est grandissante. Je travaille avec le personnel de Metro Vancouver, qui est l'administration régionale responsable de la plupart de la vallée du Bas-Fraser, et il est très inquiet à ce sujet. Je crois que nous devons travailler ensemble pour trouver une façon de permettre aux membres à faible revenu et à revenu modeste de conserver leur demeure.

Voilà le message que je voulais transmettre aujourd'hui. Merci encore de votre attention.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons tout de suite passer aux questions. Pour notre première intervention, nous avons Mme Leblanc. Vous avez cinq minutes.

Mme Hélène LeBlanc: Merci.

Merci beaucoup à nos invités de nous avoir illustré les difficultés qui existent partout au Canada sur le plan du logement abordable et d'avoir décrit les solutions que trouvent les coopératives.

Monsieur Hook, l'histoire que vous avez présentée au sujet du regroupement des personnes âgées m'a vraiment plu. Il s'agit d'un excellent exemple de situation où des personnes âgées se sont unies pour bâtir une collectivité.

J'aimerais que vous me disiez quel serait votre message à un autre groupe de personnes âgées qui aimeraient établir une collectivité ou une coopérative comme la vôtre. Quelles sont les leçons à dégager de votre expérience? En fait, vous avez mentionné les leçons que vous avez tirées, alors quels seraient vos conseils à l'intention de ces gens?

M. Kenneth Hood: Tout d'abord, je crois qu'ils doivent mieux faire leurs recherches que nous, peut-être. Ils doivent recueillir tous les faits sur ce qui est nécessaire pour obtenir une déclaration et un financement.

On dirait qu'on se heurte à un nouvel obstacle aussitôt qu'on en surmonte un. S'il y a une façon de recueillir ces faits à l'avance, alors je crois que cela rendra le processus plus facile.

Je dirais toutefois qu'il faut foncer. Je crois que c'est fantastique.

•(1555)

Mme Hélène LeBlanc: Avez-vous fait appel à une organisation pour obtenir de l'orientation, ou avez-vous découvert par la suite une organisation qui aurait pu offrir une telle orientation? Où avez-vous cherché de l'information?

M. Kenneth Hood: Il est difficile pour moi de répondre à cette question, parce que je ne participe au projet que depuis deux ans. Or, il dure depuis 10 ans.

Il y a une forte influence russe dans notre collectivité. Ces gens ont beaucoup d'expérience à l'égard des efforts communautaires et vivaient dans des communes au tournant du siècle, lorsqu'ils sont arrivés chez nous. Ils ont été très actifs dans ce genre de milieu. Ils ont été actifs dans le cadre d'autres projets de développement, alors ils ont appris au fil des années. Mais, outre cela, je l'ignore.

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup.

Monsieur Kitchen, je crois que vous avez très bien expliqué, de façon très claire, les difficultés auxquelles font face les coopératives d'habitation à l'heure actuelle. Il y a des difficultés de taille, surtout à la suite des différents changements qui ont eu lieu. Je crois que vous l'avez expliqué très clairement, et je crois que nous approfondirons le sujet plus tard, probablement.

J'aimerais que vous me disiez quelle est la tendance à l'heure actuelle. Établit-on de nouvelles coopératives d'habitation dans la région de Vancouver, ou y a-t-il actuellement des difficultés à cet égard?

M. Darren Kitchen: La difficulté réside moins dans l'établissement de la coopérative, qui consiste essentiellement à déposer une foule de documents, que dans l'aménagement du terrain et la construction des immeubles. J'ai mentionné que cette difficulté n'était pas propre à nous. Il y a très peu de nouveaux projets de construction de logements locatifs à Vancouver.

Mme Hélène LeBlanc: Exactement. Nous observons le même phénomène à Montréal. C'est l'un des endroits au Canada où il y avait autrefois beaucoup de choix, mais il semble que, à l'heure actuelle, le choix s'effrite. Les personnes à faible revenu ont peu de possibilités.

M. Darren Kitchen: Oui, et la création de coopératives est difficile pour la même raison qu'il est difficile de créer des immeubles à loyer économique. Le coût des terrains est très élevé. Les coûts de construction sont très élevés. Il est beaucoup plus intéressant pour un promoteur — qui, après tout, doit générer un profit et rester en affaires — de construire des copropriétés où ils placent leur argent pour une courte période, vendent, reçoivent leur argent et passent au prochain projet.

Lorsqu'il s'agit de logements locatifs, le promoteur doit habituellement placer son argent plus longtemps, jusqu'à ce qu'il atteigne la rentabilité, puis il commence à sortir son argent... Personne ne veut faire cela. Alors la dynamique économique des logements locatifs et des coopératives est un défi. Nous pouvons travailler avec les municipalités, comme nous l'avons fait avec la Ville de Vancouver pour la Coopérative du village des athlètes, afin de contourner certains de ces problèmes, et nous allons continuer de le faire.

Comme je l'ai dit, je crois que les gouvernements provincial et fédéral ont tous deux un rôle à jouer pour ce qui est de collaborer avec nous afin de faciliter le processus et de le rendre possible dans les municipalités qui ne possèdent pas nécessairement des terrains qu'elles peuvent louer.

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Butt, la parole est à vous pour les cinq prochaines minutes.

M. Brad Butt: Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs Kitchen et Hood, merci d'avoir fait le long voyage depuis Vancouver jusqu'à nous aujourd'hui. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir pris le temps de nous rencontrer. Je tiens à féliciter particulièrement M. Hood pour son projet. Je l'ai trouvé très intéressant et, si j'ai assez de temps, je vais vous poser quelques questions au sujet de votre projet.

Simplement à titre d'information pour tout le monde, et certaines personnes ici le sauront déjà — monsieur Kitchen, peut-être le savez-vous aussi —, c'est à vrai dire une décision qu'a prise le gouvernement Chrétien qui, en 1994, a décidé, essentiellement, que le gouvernement fédéral cesserait de fournir directement des logements. Alors, il y a longtemps que le gouvernement fédéral a décidé de ne plus se charger directement de fournir et de construire tout type de logement à l'avenir. À la décharge de ce gouvernement, c'est en fait le lobby des provinces qui en est responsable en grande partie, particulièrement le Québec, qui a dit au gouvernement fédéral de sortir de ses platebandes, parce que le logement est une compétence provinciale. Il ne s'agit pas d'une compétence fédérale.

Alors, pour l'exercice en cours, le gouvernement fédéral transférera plus d'un milliard de dollars aux provinces, en accordant une grande souplesse à chacune d'elles dans le cadre de ses ententes bilatérales sur le logement abordable. Je suis sûr que vous en conviendrez, la Colombie-Britannique est très différente de Terre-Neuve-et-Labrador, de l'Alberta ou de l'Ontario. Les besoins sont différents, les collectivités sont différentes, et le logement est différent.

Permettez-moi seulement de vous poser la question suivante, en votre qualité de représentant provincial, car j'ai eu l'occasion de poser un certain nombre de questions d'intérêt fédéral à M. Gazzard lorsqu'il est venu. En votre qualité de représentant provincial, estimez-vous qu'il s'agit d'une bonne politique de logement? N'est-il pas raisonnable que le gouvernement fédéral transfère un montant d'argent global et dise ensuite aux provinces: « Vous les experts du logement; vous connaissez les besoins sur le terrain; dépensez l'argent comme bon vous semble »? Les gouvernements provinciaux ont donc tout le loisir d'offrir des suppléments au loyer, de construire des logements coopératifs, ou de faire autre chose. N'est-ce pas vraiment le bon modèle qui permettra une gestion efficiente du logement abordable au pays?

•(1600)

M. Darren Kitchen: À mon avis, il ne fait aucun doute que, plus vous êtes prêt de la réalité sur le terrain, plus vous savez ce qui est vraiment nécessaire. Je crois personnellement qu'on ne peut pas signer un chèque en blanc. Il faut que les résultats fassent partie de l'équation, n'est-ce pas, car sinon, la province peut prendre l'argent et l'utiliser pour faire ce qu'elle aurait normalement fait si vous ne lui aviez pas donné l'argent. Il faut donc préciser les résultats escomptés, et je crois que ces résultats devraient se rattacher à des facteurs généraux sur le marché de l'habitation, comme la réduction d'un besoin essentiel, par exemple.

Chez moi, en Colombie-Britannique, la province s'est concentrée presque exclusivement sur la lutte contre l'itinérance et l'offre de logements en milieu de soutien. Bien que cet objectif soit louable, en conséquence, d'autres objectifs importants, comme le logement des familles à faible revenu et à revenu moyen, ont un peu été laissés en plan. Alors vous répondez à un besoins ici, mais vous faites fi d'un autre besoin là, et vous l'aggravez. Je crois que l'établissement de cibles et la recherche de l'équilibre sont de bonnes choses.

M. Brad Butt: Oui, et il y a quelques programmes différents. Je parlais de l'entente sur le logement abordable. Je ne parlais pas de l'initiative de partenariats pour le logement, qui finance le programme « streets-to-homes » pour lutter contre l'itinérance. Il s'agit d'un programme entièrement distinct dans le cadre duquel le gouvernement fédéral verse des fonds directement aux municipalités. J'ai été très actif dans le cadre de ce programme dans la ville de Toronto avant d'être élu. Et c'était extrêmement efficace, car il s'agissait réellement d'une des premières relations qui permettaient au gouvernement fédéral, à notre gouvernement, de recommencer à financer directement les municipalités pour réellement obtenir des résultats au chapitre de la réduction de l'itinérance. Le programme a connu un franc succès, et j'en suis particulièrement fier.

Vous avez parlé des hypothèques de la SCHL et de votre crainte que ces prêts hypothécaires ne puissent être cassés, pour ainsi dire. Il s'agit d'un défi important, parce que, il y a 30 ou 35 ans, lorsqu'on a mis ces ententes en place, la SCHL avait emprunté tout cet argent à un taux préférentiel et l'avait offert aux coopératives fédérales à un taux préférentiel à l'époque. Cela a procuré de la stabilité. Vous avez parlé des promoteurs qui ne construisent pas de logements locatifs parce qu'ils ne peuvent pas sortir leur argent rapidement. Eh bien, les coopératives sont exactement dans la même situation. Nous avons dû adopter une perspective à long terme.

Vous savez que, si une coopérative résilie un prêt hypothécaire auprès de la SCHL et que l'échéance arrivera dans cinq ans, la SCHL doit payer la pénalité au créancier obligataire duquel elle a emprunté l'argent. Vous n'avancez sûrement pas que les contribuables devraient payer la différence lorsque la SCHL doit payer une pénalité pour avoir résilié un prêt hypothécaire afin qu'une coopérative puisse se soustraire à son hypothèque plus rapidement pour profiter du taux d'intérêt du jour.

M. Darren Kitchen: Je serais très étonné que, en possession du paiement d'une hypothèque, la SCHL ne trouve pas le moyen d'investir cet argent pour générer un revenu qu'elle pourrait verser ensuite aux créanciers obligataires. En outre, si la coopérative versait tout l'intérêt dû, la SCHL peut investir l'argent deux fois. Elle investit le principal remboursé et obtient une somme supplémentaire à investir grâce à cette énorme pénalité. Il me semble qu'elle devrait pouvoir trouver une façon d'investir le principal de façon à rembourser les créanciers obligataires.

Je ne dis pas que la coopérative ne devrait pas payer de pénalités. De toute évidence, il y a des coûts de transition pour la SCHL. Cela prendrait un bon bout de temps. Nous sommes prêts à envisager une pénalité raisonnable. Les titulaires d'hypothèque dans le secteur privé font cela constamment, n'est-ce pas? Ce n'est pas une nouvelle idée. Mais nous estimons que le fardeau total de l'intérêt jusqu'à la fusion de la prochaine échéance est tout simplement excessif et compromet la préservation du logement abordable au Canada. Nous croyons que cela n'est pas dans l'intérêt ni du gouvernement fédéral ni des coopératives ni de quiconque, à vrai dire.

• (1605)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Bélanger pour les cinq prochaines minutes.

L'hon. Mauril Bélanger: Monsieur Hood, combien d'unités sont construites à ce jour?

M. Kenneth Hood: Quarante-trois.

L'hon. Mauril Bélanger: Il s'agit seulement de la première phrase du projet.

M. Kenneth Hood: Il s'agit seulement des logements coopératifs.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord. Avez-vous travaillé ensemble, vous deux?

M. Kenneth Hood: Non.

L'hon. Mauril Bélanger: Est-ce que cela pourrait arriver?

M. Kenneth Hood: Personnellement, j'ignorais son existence.

Des voix: Oh, oh!

M. Darren Kitchen: Jusqu'à maintenant, la CHFBC travaille avec des coopératives sans but lucratif. Ce sont nos membres.

L'hon. Mauril Bélanger: Vous ne faites pas affaire avec des coopératives à capitalisation.

M. Darren Kitchen: Pas encore, mais nous croyons effectivement qu'un créneau se forme sur le marché de l'habitation pour la propriété abordable.

L'hon. Mauril Bélanger: C'est quelque chose que j'aimerais approfondir. Je n'en aurai pas le temps.

J'entends dire que les coopératives à capitalisation ne sont pas particulièrement les bienvenues dans le monde des coopératives d'habitation classiques. Est-ce exact?

M. Darren Kitchen: Je crois que certaines coopératives sans but lucratif on voulu protéger leur image de marque, pour ainsi dire. Je crois qu'on pourrait le dire ainsi.

L'hon. Mauril Bélanger: J'aimerais revenir sur la question de la SCHL un peu. Je crois comprendre que la période d'amortissement pourrait effectivement être de 35 ans. Elle est de 35 ans, mais la période de l'hypothèque proprement dite ne dure pas 35 ans. C'est beaucoup moins que cela. Il s'agit de cinq, six, sept et jusqu'à dix ans.

M. Darren Kitchen: Habituellement, c'est une échéance de cinq ans.

L'hon. Mauril Bélanger: Mais il s'agit toujours de prêts hypothécaires fermés.

M. Darren Kitchen: Oui, toujours.

L'hon. Mauril Bélanger: La raison — et dites-moi si je me trompe —, c'est que la SCHL n'est jamais elle-même un prêteur direct, sauf dans ce cas. La Couronne lui a ordonné de le faire. Est-ce exact?

M. Darren Kitchen: Je crois que oui. C'est un peu avant mon temps.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord. Dans l'exemple que vous nous avez donné, il s'agissait d'une pénalité typique de trois mois de 12 000 \$ comparativement à une pénalité de 200 000 \$ et quelques pour les quatre ans qui restent avant la date d'expiration. Connaissez-vous le taux de cette hypothèque?

M. Darren Kitchen: Oui. Elle est faible, car on vient de procéder au refinancement. Je crois que c'est quelque chose comme 1,64 p. 100.

L'hon. Mauril Bélanger: C'est peut-être là-dessus que M. Butt et moi avons une divergence d'opinion. En fait, je serais d'accord avec lui pour dire que, si le taux hypothécaire est élevé et que c'est pour cette raison qu'une coopérative essaie de se départir de son prêt hypothécaire, pour pouvoir le refinancer à un taux inférieur, il faut que quelqu'un assume la différence, et je sais qu'il en est ainsi. Si c'est un prêt hypothécaire fermé, alors c'est une entente commerciale qui doit être respectée. Mais dans le cas où le taux hypothécaire est peu élevé et où la SCHL pourrait réinvestir la somme au même taux ou à un taux plus élevé, le prêteur d'origine, le créancier obligataire, peu importe de qui il s'agit, n'est pas touché, et tout ce qu'il faudrait pour que cela se fasse, c'est une directive de la part du gouvernement, non?

M. Darren Kitchen: J'aimerais bien que quelqu'un puisse donner cette directive. Je ne connais pas bien la relation entre la SCHL et le gouvernement. Je sais que celle-ci est une société d'État, mais...

L'hon. Mauril Bélanger: Encore là, c'est une question de bonne gestion des affaires. La SCHL n'est pas un organisme de charité, j'en suis conscient, mais s'il peut effectivement être démontré — et je vous demande en quelque sorte de le faire, monsieur Kitchen — que ce qui pousse la coopérative à renouveler son prêt, c'est non pas le désir d'obtenir un taux d'intérêt moins élevé, mais plutôt le besoin d'un prêt plus important pour rénover les logements où les gens vivent, alors je pense bien que cela devrait suffire à inciter la SCHL et le gouvernement à examiner la situation et à intervenir.

M. Darren Kitchen: J'aurais tendance à le croire, oui.

Nous n'essayons pas de nous défaire de notre prêt hypothécaire dans le but d'obtenir un taux moins élevé. En fait, le taux serait plus élevé si nous faisons affaire avec un prêteur commercial, c'est-à-dire Vancity dans notre cas. Je pense toutefois que n'importe qui devrait être en mesure d'obtenir un rendement supérieur à 1,64 p. 100 sur un investissement de deux ou trois millions de dollars.

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord. Je pense que nous nous entendons sur ce point. Il faudrait que ce soit le cas pour que je puisse appuyer l'idée. Il doit s'agir d'essayer d'obtenir de la SCHL non pas un meilleur taux, mais plutôt un prêt plus important sur une plus longue période afin de pouvoir rénover les unités qui ont besoin de l'être. D'accord.

Vous avez aussi parlé du problème que pose la fin des ententes concernant les coopératives d'habitation. À quel moment la première entente prendra-t-elle fin?

M. Darren Kitchen: Certaines des premières ententes ont déjà pris fin. Quelques-unes des premières coopératives sont...

L'hon. Mauril Bélanger: Que s'est-il passé dans ces cas?

M. Darren Kitchen: Dans la plupart des cas, les activités se sont poursuivies comme d'habitude.

•(1610)

L'hon. Mauril Bélanger: Les gens dont la situation vous préoccupait, ceux qui ont un revenu faible, ont-ils pu continuer de vivre dans leur unité?

M. Darren Kitchen: Jusqu'à maintenant, oui, mais aucune des coopératives anciennes n'a encore refinancé sa propriété afin de pouvoir faire des rénovations.

L'hon. Mauril Bélanger: Avez-vous des solutions à proposer pour régler ce problème?

Je pense qu'il ne restera bientôt plus de temps. Peut-être que vous pourriez y réfléchir et nous faire parvenir vos propositions de solution par écrit afin que nous puissions tous en prendre

connaissance et voir si nous pouvons les intégrer à notre rapport d'une façon ou d'une autre.

M. Darren Kitchen: FHC Canada va assurément le faire.

L'hon. Mauril Bélanger: Merci.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à M. Lemieux. Vous avez cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici cet après-midi.

Le logement abordable n'est certainement pas mon domaine d'expertise, mais j'ai quand même deux ou trois questions à poser.

Plusieurs des coopératives dont nous avons reçu les représentants au cours des derniers jours ont un modèle d'entreprise. Selon ce modèle d'entreprise, les revenus sont plus élevés que les dépenses, et une partie de ce qui reste est remboursé aux membres, mis dans un fonds de réserve ou utilisé pour faire des rénovations, apporter des améliorations ou agrandir un magasin, par exemple. C'est ce que viennent de nous dire les représentants de Mountain Equipment Co-Op, qui ont témoigné tout à l'heure.

Je me demandais si vous pouviez m'expliquer le fonctionnement d'une coopérative de logements sociaux. Je ne comprends pas tout à fait comment fonctionne une coopérative de ce genre sur le plan des revenus, des dépenses et de la planification à long terme. Est-ce que vous versez une ristourne à vos membres? Comment vous y prenez-vous lorsque vous avez des réparations à faire, comme vous le disiez? Pouvez-vous m'expliquer cela?

M. Darren Kitchen: Certainement.

Nous ne versons pas de ristournes à nos membres, et nous ne pourrions pas le faire. Les surplus sont versés dans ce qu'on appelle habituellement un fonds de réserve pour remplacement des immobilisations, c'est-à-dire un fonds qu'on constitue en vue d'éventuelles dépenses d'immobilisation importantes. Ce fonds ne sert pas — et ne devrait pas servir, selon moi — à tout payer. Aucun propriétaire ne procéderait ainsi, n'est-ce pas? Ce qui arrive, c'est que le fonds grossit, ce qui permet à la coopérative d'avoir suffisamment de capital pour réhypothéquer l'immeuble. Voilà comment la chose fonctionne.

Pour ce qui est des affaires comme telles, ce n'est pas très différent d'une entreprise ordinaire. Les revenus doivent être plus importants que les dépenses, sinon on est dans le pétrin.

M. Pierre Lemieux: D'accord.

Quel est l'avantage pour les premiers membres, lorsque vous vendez des parts? Combien se vendent ces parts?

M. Darren Kitchen: Je ne peux vous répondre que pour la Colombie-Britannique.

M. Lemieux: Oui, bien sûr.

M. Kitchen: L'avantage pour les premiers membres, c'est la stabilité sur le plan de l'occupation. C'est l'un des éléments les plus importants du logement coopératif. Lorsqu'on est locataire, on peut être expulsé par le propriétaire. Il doit donner une raison, bien sûr, mais ce n'est pas compliqué, en Colombie-Britannique, à tout le moins: le propriétaire peut simplement dire qu'il veut que ses enfants occupent l'unité en question. Dans une coopérative, on peut rester tant qu'on paie les frais de logement et qu'on respecte les règles de l'immeuble.

M. Pierre Lemieux: Et est-ce que les frais du logement coopératif doivent couvrir les frais de fonctionnement réels, la constitution d'une réserve et les réparations à faire à long terme?

M. Darren Kitchen: Oui.

M. Pierre Lemieux: D'accord.

J'ai perdu le fil de mes questions.

Dans ma circonscription, par exemple, il y a des logements abordables. Dans certains cas, ce sont des coopératives d'habitation, dans d'autres, non. Je présume que c'est la même chose en Colombie-Britannique.

Le gouvernement fédéral a par exemple injecté — je ne sais plus — deux ou quatre milliards de dollars dans le logement abordable au cours des dernières années. Et vous avez raison: ce sont les provinces qui assurent la gestion. À l'époque, je me suis dit que c'était tout à fait justifié, parce que les provinces connaissent leur profil démographique. Elles savent à quels endroits il y a des besoins en matière de logement. Il n'y a jamais assez de logement. Les provinces savent qu'elles doivent être ces priorités. Je sais qu'elles collaborent aussi directement avec les municipalités pour établir ses priorités. Je présume que c'est la même chose en Colombie-Britannique. Les coopératives doivent jouir du même accès au financement que les autres organisations ou entreprises qui présentent une demande, n'est-ce pas?

M. Darren Kitchen: Ce n'est pas tout à fait comme cela que les choses fonctionnent en Colombie-Britannique. La province a les fonds et décide quel genre de programme elle va financer, n'est-ce pas? Elle peut décider de financer la construction de logements pour personnes âgées, et, à ce moment-là, elle publiera une demande de propositions concernant la construction de logements pour personnes âgées. Elle peut décider de s'occuper des logements pour les familles et faire une demande de propositions en conséquence. Finalement, elle a décidé de s'attaquer aux problèmes d'itinérance, et elle formule des propositions en ce sens.

Oui, la province reçoit l'argent, et oui, il y a un processus, mais avant de le suivre, la province doit choisir le type de logement qu'elle veut financer.

• (1615)

M. Pierre Lemieux: D'accord. Mais c'est normal, non? Il appartient à la province de prendre cette décision. Je ne dis pas que les décisions prises par la province vous plaisent; je dis simplement que je trouve normal que la province détermine ses priorités et les besoins auxquels elle doit répondre. Lorsqu'il s'agit de logements abordables, si la province veut cibler un segment de la population en particulier, elle devrait pouvoir le faire, non?

M. Darren Kitchen: Il devrait peut-être y avoir moins de laisser-faire de la part du gouvernement fédéral dans ce domaine.

M. Pierre Lemieux: En fait, ce n'est pas du laisser-faire de notre part, c'est que les provinces défendent farouchement leurs sphères de compétence. Si on prend l'exemple des soins de santé ou de plusieurs autres domaines dont elles sont responsables...

Le président: Le temps est écoulé.

M. Pierre Lemieux: ... Nous ne sommes pas vraiment les bienvenus.

Merci.

Le président: Très bien.

M. Joe Preston: Nous défendons farouchement notre président.

Le président: Oui, vous avez raison: c'est une autre chose à protéger.

Nous allons passer à Mme Brosseau pour les cinq prochaines minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: J'aimerais vous remercier tous les deux de vous être joints à nous aujourd'hui. Je sais que vous avez fait un très long trajet pour venir nous raconter votre histoire.

Je voudrais simplement dire que je trouve l'histoire de votre coopérative d'habitation tout à fait remarquable, monsieur Hood. Il s'agit d'un groupe de gens qui font face à un obstacle, qui doivent surmonter un défi, celui de trouver un logement sûr, convenable et abordable près de leur famille ou près d'un supermarché et d'une pharmacie. C'est très important. Je vous ai entendu dire que vous n'étiez pas très bien informés. C'est un processus; on signe les papiers et on se lance, en quelque sorte, mais il faut qu'il y ait un mentorat et de l'aide, peu importe d'où ils viennent.

Qu'attendez-vous du gouvernement fédéral pour ce qui est du soutien aux coopératives au cours des prochaines années? Qu'est-ce que vous aimeriez nous voir faire? Qu'est-ce que vous nous recommanderiez de faire?

M. Kenneth Hood: L'un des problèmes auxquels nous faisons face est la réticence de la SCHL à garantir des copropriétés divisées qui constituent un volet d'un projet coopératif. Notre projet compte plusieurs zones, et la coopérative est une. Le Château Grandview, qui offrira des logements en milieu de soutien, en est une autre, et la SCHL refuse de garantir des choses de ce genre, ce qui fait qu'il est difficile d'établir un projet et de procéder.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Les personnes âgées ont un revenu fixe, et les coopératives d'habitation sont pour elles une solution abordable qui leur permet d'accéder à des services et d'être autonomes, alors elles ne se sentent pas seules, elles ne se sentent pas isolées et elles ont le sentiment de faire partie d'une communauté et de pouvoir se prendre en main.

Croyez-vous qu'il existe un besoin auquel devrait répondre le gouvernement, celui de rendre les coopératives plus accessibles, partout au Canada?

M. Kenneth Hood: Il y a certainement un besoin. Pour ce qui est des logements en milieu de soutien, il y a 200 personnes sur notre liste d'attente pour les foyers qui sont déjà établis dans notre région. Ce sont tous des logements à louer; il n'y en a aucun à vendre. Dans notre coopérative, tous les logements appartiennent aux occupants.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Est-ce que les travaux de construction qui devaient commencer au printemps sur Grandview sont en cours?

M. Kenneth Hood: Non, pas encore. Nous nous donnons jusqu'à la fin août. Le projet va se réaliser. Je n'en doute pas une seconde. Qu'il se fasse comme nous le souhaitons ou qu'il soit confié à un promoteur qui va réaliser un profit, ce qui pourrait se produire, le projet va se réaliser.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Qu'est-ce qui arrive lorsque les gens ont besoin de plus d'aide au bout de quelques années? Lorsqu'ils ont besoin de plus de soins. Lorsqu'ils ne sont plus aussi mobiles qu'avant ou lorsqu'ils ont des besoins spéciaux. Est-ce qu'ils doivent payer des frais supplémentaires par l'intermédiaire de la coopérative pour qu'il y ait des infirmières sur place et pour qu'on leur donne leurs médicaments? Qu'est-ce qui arrive lorsque la situation des gens évolue, si je puis dire?

M. Kenneth Hood: Notre rêve était de créer une coopérative d'habitation.

Une fois que le Château sera construit, et lorsque nous ne pourrions plus vivre à la maison, nous aurons le droit, puisqu'il y a une hiérarchie au sein de notre coopérative — premier arrivé, premier servi —, à une place dans l'unité de logement en milieu supervisé. La dernière zone, 16 unités comptant 76 places, sera destinée aux soins complets. Les membres de la coopérative vont avoir le droit de s'y installer. Notre rêve, c'était que, une fois installés à la coopérative, nous puissions y suivre les différentes étapes, et ce, jusqu'au tombeau.

C'était l'objectif ultime: nous voulions prévoir toutes les étapes pour que les gens puissent demeurer dans la collectivité où ils connaissent les gens.

À l'heure actuelle, lorsqu'une personne a besoin d'aide ou doit être placée en résidence dans notre région, son nom est inscrit sur une liste, et il se peut qu'elle soit placée à 200 milles de sa famille. Nous voulions construire quelque chose pour essayer d'éviter ce problème.

• (1620)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Nous sommes sur la même longueur d'onde.

Comme c'est l'Année internationale des coopératives, nous célébrons le succès des coopératives. J'espère vraiment que, grâce au rapport que nous allons rédiger et à tous les excellents témoignages que nous entendons, nous allons voir le gouvernement fédéral créer quelque chose et le voir aussi conclure un nouveau partenariat, peut-être plus directement avec les coopératives, puisque nous savons à quel point elles fonctionnent bien. Nous entendons des témoignages très positifs au sujet des coopératives.

Merci.

Le président: Merci de votre franchise.

Nous allons passer à M. Boughen, pour les cinq prochaines minutes.

M. Ray Boughen: Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos invités. Votre témoignage est assurément très intéressant.

Même s'il n'a pas de responsabilité réelle dans le domaine du logement, le gouvernement fédéral a beaucoup investi dans ce domaine au fil des ans. Si ma mémoire est bonne, nous avons investi encore deux milliards de dollars dans le secteur du logement, un peu partout au Canada, dans le cadre du dernier budget. Je ne sais pas s'il y a de l'argent qui vous est parvenu, monsieur Hood, ou si l'argent est arrivé.

J'ai écouté votre explication concernant l'aménagement du terrain en question et la construction des immeubles à logements sur celui-ci. De quelle taille est ce terrain?

M. Kenneth Hood: Il s'agit d'un terrain de 40 acres.

M. Ray Boughen: Un terrain de 40 acres.

M. Kenneth Hood: Oui. Nous l'avons subdivisé dès le départ. Dans la partie coopérative, où se trouvent nos logements individuels, personne ne possède quoi que ce soit, sauf les membres de la coopérative qui y vivent. S'il y a des hypothèques, ce sont celles des membres, parce qu'ils sont propriétaires de leur maison. Et il s'agit toujours d'un volet particulier dans un projet plus vaste.

M. Ray Boughen: Le complexe est-il vraiment une combinaison de propriété privée et publique, en ce sens que la coopérative est désignée comme étant publique?

M. Kenneth Hood: Non, les membres se sont réunis, et les gens qui vivent là-bas ont acheté le terrain. La coopérative nous a prêté de

l'argent. Les hypothèques des membres concernent des titres distincts, ce qui fait que cela ne touche pas les résidents.

M. Ray Boughen: C'est bien ce que je pensais. Ensuite je vous ai entendu dire que vous envisageriez de recourir à un promoteur, peut-être, pour faire certains travaux, plutôt que de les faire par l'intermédiaire de la coopérative. Ai-je bien compris?

M. Kenneth Hood: Nous essayons de faire démarrer le projet du Château Grandview. La première phase compte 62 unités de logement en milieu de soutien. Il y a sept personnes qui ont signé un contrat jusqu'à maintenant, et elles sont prêtes à financer leur unité comme nous avons financé nos demeures individuelles. Les gens investissent de l'argent, lequel est utilisé à mesure que le projet prend de l'ampleur. Nous avons dit dès le départ que nous ne procéderions pas avant d'avoir vendu 31 unités. C'est ça l'obstacle. Les gens aiment bien voir que les travaux ont commencé avant d'investir.

M. Ray Boughen: Vous n'avez donc pas encore vendu les 31 unités.

M. Kenneth Hood: Nous ne les avons pas encore vendues, mais nous faisons beaucoup d'efforts en ce sens.

M. Ray Boughen: Très bien.

Monsieur Kitchen, est-ce que vous participez à ce projet?

M. Darren Kitchen: Non. Je n'ai pas été invité à participer, et je n'ai pas l'impression qu'ils ont besoin d'aide.

Habituellement, nous nous concentrons plutôt sur les coopératives sans but lucratif, plutôt que sur le volet d'investissement de capitaux. Comme je vous le disais, je pense et j'espère que cette situation va changer lorsque nous allons examiner d'autres solutions en matière de propriétés abordables au lieu de nous limiter aux coopératives de logement locatif.

J'imagine très bien que nous puissions participer davantage à cet aspect des choses dans le cadre de notre partenariat avec Terra et Vancity. Il est clair, en tout cas, que les municipalités s'intéressent à ce genre de chose.

M. Ray Boughen: Merci.

Je respecte votre décret, monsieur le président, et je vous passe la parole.

• (1625)

Le président: Il vous reste une minute et demie, si vous voulez.

M. Ray Boughen: Est-ce qu'il me reste une minute et demie?

Le président: Il vous reste une minute et demie, oui.

M. Ray Boughen: Il ne faut pas être trop généreux.

M. Dan Harris: Est-ce que je peux prendre six minutes et demie?

M. Ray Boughen: Monsieur Hood, quand pensez-vous pouvoir terminer le projet? En ce moment, vous êtes un peu en attente, si on veut. Pensez-vous pouvoir obtenir des fonds auprès de Vancity ou avec l'aide de M. Kitchen? Où en est le projet?

M. Kenneth Hood: Nous avons l'argent nécessaire. Nous avons un prêt hypothécaire.

C'est le financement provisoire qui retarde le traitement de notre dossier à B.C. Housing, où il s'agit de 1 p. 100 par rapport à 5 p. 100 et plus sur le marché, ce qui pose problème pour nous, parce que ce financement ne sert que pendant la période de construction, après quoi l'argent vient du prêt hypothécaire. Nous nous demandons donc pourquoi les gouvernements n'interviennent pas.

La réticence de la SCHL à garantir les copropriétés divisées est un autre obstacle qui se pose.

M. Ray Boughen: Je pense que les gouvernements interviennent. Deux milliards de dollars, c'est une assez grosse intervention. Ce n'est peut-être pas suffisant, mais c'est assurément un engagement, je dirais.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Harris. Vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

M. Dan Harris: Merci, et merci aux témoins d'être venus.

Je pense assurément que lorsque le gouvernement fédéral fournit de l'argent, il a la responsabilité de s'assurer que cet argent est utilisé comme il l'envisageait. Si l'argent doit servir à la construction de logements, le gouvernement doit donc s'assurer que c'est ce qui se passe et que l'argent ne finit pas dans les recettes générales, comme cela s'est produit dans le cas de la caisse de l'assurance-emploi. L'argent devait servir aux travailleurs au chômage, mais il a été versé dans le Trésor; et maintenant, il n'est plus là.

Pour en revenir à la SCHL — et c'est un sujet qui j'ai abordé avec plusieurs témoins —, en ce qui concerne les pénalités qui sont payées, d'après ce que je comprends, monsieur Kitchen, à l'assemblée générale annuelle de la Fédération des coopératives d'habitation qui s'est tenue à Niagara Falls, on a demandé au président d'adresser une lettre à la ministre des Ressources et du Développement des compétences pour lui dire que des pénalités d'intérêts excessives sont imposées aux fournisseurs de logements sociaux qui soldent un prêt hypothécaire consenti directement par la SCHL — ce qui les empêche de réhypothéquer leur bien immobilier afin de pouvoir y apporter les améliorations nécessaires —, que les pénalités intérêts devraient être réduites afin qu'elles concordent avec les pratiques d'administration des prêts hypothécaires du secteur des prêts commerciaux au Canada et que la SCHL devrait de toute urgence revoir les dispositions concernant les pénalités d'intérêts des contrats de prêt hypothécaire qu'elle consent directement et essayer de trouver des façons de les assouplir.

Voilà qui reflète ce que vous avez dit aujourd'hui par rapport au financement...

M. Darren Kitchen: Êtes-vous surpris?

M. Dan Harris: ... et ce que d'autres ont dit au sujet d'un compromis possible.

Comme M. Bélanger l'a dit, personne ne peut raisonnablement s'attendre à ne pas payer de pénalités, et il s'agit d'ententes qui ont été conclues. Mais d'autres ont dit qu'il y a peut-être moyen de faire un compromis. Et pour ce qui est de réinvestir l'argent, la SCHL pourrait assurément le faire pour compenser les coûts supplémentaires qu'elle devrait assumer.

Est-ce que vous savez si la lettre en question a été envoyée à la ministre?

M. Darren Kitchen: Je suis sûr qu'elle a été envoyée. Je ne peux cependant pas vous dire si elle y a répondu. Il s'agit de lettres échangées entre la ministre et la FCCH.

M. Dan Harris: Je suis convaincu que la Fédération canadienne des coopératives d'habitation du Canada va nous faire savoir à un moment donné, d'ici le 7 août ou d'ici à ce que le comité se réunisse de nouveau, si la ministre a répondu à la lettre.

Vous avez aussi mentionné dans votre témoignage que certains des terrains que vous avez obtenus de la Ville de Vancouver ont été

loués à la Ville. Est-ce que cette idée est venue de l'étude que vous avez menée en 2001 selon laquelle il est possible pour les administrations locales de louer des terrains en deçà du prix du marché? Est-ce que c'est dans le cadre de cette étude que vous avez conclu cette entente avec la Ville?

M. Darren Kitchen: Non, c'était en quelque sorte une mise à jour de quelque chose qui se fait couramment depuis longtemps à Vancouver, surtout à la Ville, qui acquiert souvent des terrains à l'issue d'ententes de mise en valeur des terrains, de changements de zonage et d'autres choses de ce genre. Elle achète un terrain d'un promoteur et y construit des logements abordables. Pendant des années, il y en a eu beaucoup — environ la moitié des coopératives de Vancouver, et il y en a une centaine — sur des terrains de la Ville. C'est quelque chose qui se fait depuis longtemps. Nous avons simplement fait la même chose dans le cas de la Coopérative du village des athlètes.

• (1630)

M. Dan Harris: Pour revenir à la SCHL, il y a deux ou trois projets pilotes en cours, et Alterna Savings prend part à l'un de ceux-ci, l'objectif étant de fusionner et de prolonger les prêts hypothécaires. Avez-vous connu ce type d'entreprise ou de tentative d'apporter des changements de ce genre jusqu'à maintenant?

M. Darren Kitchen: Jusqu'à maintenant, les prêts que nous avons négociés en partenariat consistent en des secondes hypothèques, en partie parce que cela se trouvait être la façon la plus avantageuse de procéder pour les coopératives en question. Elles étaient très près de la fin de leur entente d'exploitation. Il ne serait pas indiqué de fusionner ce qui reste lorsqu'on paie surtout le principal, et non les intérêts. C'était donc la chose sensée à faire.

Dans le cas de plusieurs autres coopératives, nous savons très clairement qu'une seconde hypothèque rendrait... Couvrir les paiements rendrait les frais de logement tout à fait inabornables. Il faudrait qu'ils soient plus élevés que les loyers dans le secteur, ce qui serait une bonne façon de vider un immeuble, n'est-ce pas? Il y a deux ou trois coopératives pour lesquelles nous savons que la fusion et la prolongation des prêts hypothécaires pourrait fonctionner beaucoup mieux, mais ce serait une très bonne chose qu'on puisse trouver une solution par rapport aux pénalités dont nous avons parlé pour éviter que les Canadiens à revenu faible ou moyen fassent un don de 200 000\$ à la SCHL.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Preston, vous avez cinq minutes.

M. Joe Preston: Merci.

Tout d'abord, merci beaucoup de ce que vous faites, à savoir fournir des logements abordables à nos électeurs. Monsieur Hood, pour avoir écouté ce que vous avez dit sur la façon dont les choses fonctionnent, je comprends que c'est un long processus. C'est un processus qui dure toute la vie; peut-être que nous devrions tous commencer maintenant et faire avancer les choses.

Monsieur Kitchen, vous avez parlé de l'utilisation des terrains du parc olympique qui appartiennent à la Ville, mais vous avez évidemment utilisé d'autres terrains, puisque les promoteurs en donnent à la Ville. Parfois, ce sont des terrains qui deviennent excédentaires, et ils sont utilisés la plupart du temps pour aménager des parcs, ou encore ils sont utilisés pour quelque chose d'autre, mais ce sont des terrains qui deviennent excédentaires. À ce moment-là, vous les utilisez, vous pouvez le faire si la Ville vous le permet. Vous pouvez les utiliser pour construire des logements abordables ou pour d'autres projets de logement coopératif, mais, à ce moment-là, la municipalité en conserve la propriété. Vous louez les terrains, ou la Ville vous offre un loyer très abordable, mais on ne vous les donne pas.

M. Darren Kitchen: On ne nous les donne pas. À Vancouver, il y a ce qu'on appelle un fonds de dotation en propriété dans le cadre duquel les terrains sont détenus, et ensuite la coopérative loue le terrain, et les baux durent habituellement 60 ans. C'est le cas du Village des athlètes. Avant, la Ville suivait une formule selon laquelle elle demandait 50 p. 100 de la valeur marchande pour un bail de 40 ans et 75 p. 100 de la valeur marchande pour un bail de 60 ans. Tout récemment, parce qu'elle a désespérément besoin de logement abordable, elle a commencé à établir le montant des baux au cas par cas. Les chiffres devraient sortir cette semaine, d'après ce qu'on me dit, et il va y avoir un appel de propositions pour sept terrains qui seraient gratuits; le loyer serait gratuit.

M. Joe Preston: Excellent. C'est un loyer gratuit, mais la Ville demeure le propriétaire.

M. Darren Kitchen: Elle conserve toujours la propriété, mais elle serait disposée à offrir à quelqu'un...

M. Joe Preston: Vous espérez que ce soit un bail à long terme, de 40 ou 50 ans, quand même.

M. Darren Kitchen: Idéalement, ce serait un bail de 60 ans.

M. Joe Preston: Il y a donc un engagement à ce chapitre. Quelles sont les répercussions du fait que vous ne possédez pas le terrain, du point de vue du capital, et assurément du point de vue des réparations et de la possibilité de réhypothéquer? Nos banquiers nous ont dit qu'il n'est pas difficile de... Eh bien, ils ont peur du risque dans certains cas aussi. Nous allons utiliser ce terme, mais c'est habituellement le terrain qui sert d'atout.

M. Darren Kitchen: Il est plus facile d'emprunter en donnant un bien franc en garantie, évidemment, parce que tout est possible dans ce cas-là. Nous avons emprunté de l'argent pour rénover des coopératives situées sur plusieurs terrains loués, et Vancity n'y voyait aucun problème. Il faut toutefois que le bail soit d'une certaine durée. Il faut qu'il s'assortisse de certaines conditions, mais cela ne pose pas de problème.

Certaines de nos coopératives ont un bail de 40 ans qui prendra fin dans 15 ans. Dans ces cas, on ne peut donc obtenir du financement que pour 10 ans, et c'est insuffisant. Nous sommes en train de négocier avec la Ville les modalités de prolongation de ces baux pour que le financement soit possible.

• (1635)

M. Joe Preston: Est-ce que la fin du bail de certains de ces terrains s'en vient bientôt?

M. Darren Kitchen: Le premier bail prendra fin dans à peu près 15 ans.

M. Joe Preston: Il reste donc encore pas mal de temps, mais est-ce que vous discutez de ce que ce qui va se passer? Vous allez peut-être avoir à négocier quelque chose du même ordre avec la Ville.

M. Darren Kitchen: Oui, nous discutons avec les responsables de la Ville, parce que, si nous avons besoin d'un prêt hypothécaire sur 25 ans, nous ne pouvons pas en obtenir un si notre bail arrive à échéance dans 15 ans.

Nous avons déjà prolongé quelques baux qui posaient le même problème que les condos dont le toit coulait. Il fallait les prolonger, et la Ville l'a donc fait gratuitement pour 20 ans. Elle est donc un bon partenaire, Vancity est un bon partenaire, et il y a beaucoup d'autres...

M. Joe Preston: Il y a donc des choses établies sur lesquelles vous pouvez compter, ou, à tout le moins, sur lesquelles vous espérez pouvoir compter.

M. Darren Kitchen: Oui.

M. Joe Preston: Vous avez parlé de la différence entre les coopératives à capitalisation et un modèle standard, et vous avez dit qu'il pourrait être indiqué de mettre sur pied les deux types de coopératives.

M. Darren Kitchen: Je pense que oui. Dans des marchés forts comme celui de Vancouver, où tant de gens n'ont pas assez d'argent pour acheter, il pourrait être possible de créer des coopératives à capitalisation limitée si on limite expressément la valeur de revente. Dans ce cas, l'unité achetée à 80 p. 100 de la valeur du marché devrait être revendue à 80 p. 100 de la valeur du marché aussi.

M. Joe Preston: La limite demeure la même.

M. Darren Kitchen: Exactement.

Nous envisagerions la chose comme une espèce de créneau, un marché d'accession à la propriété pour les gens qui n'ont pas les moyens d'acheter un condo, puisque les condos coûtent de plus en plus cher. C'est une idée que nous examinons attentivement en ce moment et que nous espérons appliquer prochainement.

M. Joe Preston: Monsieur Hood, concernant votre projet, vous avez dit deux ou trois fois que vous auriez aimé savoir plus tôt ce que vous savez maintenant. Je pense que nous nous retrouvons tous dans cette situation à un moment donné, que ce soit en affaires ou dans un autre domaine. Est-ce que vous faites part de ce que vous avez appris à d'autres gens qui se préparent à se lancer?

M. Kenneth Hood: Nous sommes toujours disposés à répondre aux questions des gens et à leur faire part de notre expérience.

M. Joe Preston: Je suis content de l'entendre.

Merci.

Le président: Vous avez compris le principe: pas de contact visuel, on passe à la question directement. C'est parfait.

Nous allons maintenant passer à M. Allen.

M. Malcolm Allen: Merci.

Merci à vous deux.

Monsieur Hood, je peux comprendre votre réticence à l'égard des coopératives à capitalisation, puisque cela ressemble à la situation de membres de la famille d'un ami à moi, qui vivent dans ce qu'ils appellent un « immeuble avec bail à vie ». C'est la même chose dans votre cas, sauf qu'il y a participation financière. Dans leur cas, il n'y en a pas. Vous passez simplement d'une résidence à l'autre, jusqu'à votre dernière demeure, comme vous le disiez.

Je me suis rendu à Castlegar il y a quelques mois. Vous avez tout à fait raison lorsque vous parlez de gens qui forment une coopérative pour construire quelque chose dans une région éloignée comme celle de Castlegar, qui est située dans les terres de la Colombie-Britannique, au sud, lorsque vous dites que les distances sont grandes entre les villes, et pas seulement entre celles où nous vivons dans le sud de l'Ontario. Le foyer de soins où ma belle-mère allait, par exemple, était à 40 kilomètres de distance— c'est raisonnable—, et il y a des services de transport en commun. Il n'y en a pas pour aller de Castlegar à une autre ville. Il y en a, en fait, mais ce n'est pas vraiment viable. Vous avez donc raison de dire que les familles sont bel et bien séparées à certaines étapes de la vie. J'espère que vous connaîtrez du succès auprès de la SCHL

Je pense que ce que vous nous avez raconté montre bien que nous avons besoin de modèles souples fondés sur des idées novatrices dans le cas des coopératives, sans vouloir en dire du mal, parce qu'il y en a partout, y compris dans ma circonscription, celle de Welland, bien sûr. Nous devons avoir cette marge de manœuvre qui nous permettra d'envisager la participation à des modèles coopératifs lorsque les gens se rassemblent pour former une coopérative, et nous devons faire en sorte que la SCHL ou les établissements prêteurs commencent à envisager les choses d'une nouvelle façon par rapport à la structure habituelle. Au bout du compte, c'est une forme de participation où, comme on dit, on met toutes ses billes en jeu. Vous ne demandez pas au gouvernement de prendre le risque; vous le faites vous-même. Je pense donc que nous devons aider les organismes de réglementation à vous aider à accomplir ce que vous voulez faire, puisque, à mon sens, c'est vous qui assumez tous les risques. Nous devons trouver une façon quelconque d'y arriver.

Je vous souhaite bonne chance dans votre projet Grandview, parce que c'est évidemment le prochain obstacle que vous aurez à surmonter. Idéalement, les choses vont se régler.

M. Kenneth Hood: Merci.

M. Malcolm Allen: Monsieur Kitchen, mes collègues d'en face n'arrêtent pas de nous parler de la quantité d'argent qui a été investi. Qu'en est-il du besoin?

• (1640)

M. Darren Kitchen: Je ne peux vous parler que de ce qui se passe en Colombie-Britannique. Le besoin est énorme. L'argent aide toujours. Que puis-je dire? Plus on a d'argent, plus on peut réaliser de projets et plus on peut construire d'unités. Je comprends toutefois qu'il y a une limite à la quantité d'argent que le gouvernement peut fournir.

J'espérerais qu'une partie de cet argent cible la Colombie-Britannique de façon un peu plus générale et touche plus de gens qu'à l'heure actuelle. En se concentrant sur un seul groupe et en réduisant les besoins de ce dernier, le gouvernement de la Colombie-Britannique court le risque de négliger les familles à faible revenu, par exemple les familles de travailleurs qui sont un élément très important du tissu social et de l'économie de villes comme Vancouver, Burnaby, New Westminster et Surrey et qui sont de plus en plus souvent incapables d'acheter un logement. Cette exclusion, cette espèce de déplacement de ces familles qu'on observe dans les régions où les prix sont élevés, comme à Vancouver, devrait préoccuper tous les ordres de gouvernement. Il s'agit de l'assiette fiscale de ces villes, de la possibilité d'y vivre et de la capacité de ces villes de préserver leur diversité. Beaucoup d'immigrants dont le revenu est faible ont beaucoup de difficulté à vivre dans des villes comme Vancouver.

Ce qui me préoccupe, ce n'est donc pas seulement le grand total de l'argent fourni. Il y a pas mal d'argent. Ce qui me préoccupe, c'est qu'un groupe démographique important est négligé, au détriment, à long terme, du tissu urbain et, au bout du compte, du pays.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à Mme Gallant. Vous avez cinq minutes.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président.

J'ai essayé d'attirer votre attention, juste avant la dernière suspension de la séance, parce que je voulais corriger quelque chose qui va figurer au compte rendu. J'ai dit qu'il y avait une réserve de 71 millions de dollars concernant les droits de recyclage dont nous avons parlé. En fait, le total des droits perçus au cours des six premiers mois était de 71 millions de dollars, et la réserve est d'environ 20 millions de dollars.

Je voulais simplement corriger le compte rendu et remercier M. Harris de m'avoir fourni le lien. Je n'ai pas pu obtenir la liste des organismes environnementaux, mais j'ai trouvé le nom de quelques partenaires dans la région. Je vous remercie.

Il n'y a pas vraiment de logement coopératif dans notre collectivité. Je sais qu'il y en a en Ontario, et notamment ici, à Ottawa. Mais comme la situation est de plus en plus difficile pour ce qui est des loyers, il est de plus en plus important qu'il y ait des coopératives pour que les gens puissent trouver un logement abordable. Par ailleurs, dans le cas des logements pour les personnes âgées, il y en a beaucoup qui ne sont pas assez malades pour avoir besoin de services d'aide à la vie autonome ou d'être placés dans un foyer de soins, mais qui ne vont pas assez bien non plus pour se débrouiller toutes seules. Le modèle que vous décrivez est donc très intéressant.

Comme je n'ai pas pu observer le fonctionnement d'une coopérative dans la collectivité, je me demande si vous pourriez m'expliquer la différence de fonctionnement entre une coopérative d'habitation et un syndicat de copropriétaires. Quels sont les points communs? Quelles sont les caractéristiques qui les distinguent?

M. Kenneth Hood: Les deux sont essentiellement pareils, je crois. Nous percevons des frais pour l'entretien des parties communes. Les logements sont individuels, mais ces frais servent à l'entretien des terrains et de la pelouse ainsi qu'à l'enlèvement de la neige. Les frais sont fixes. Ainsi, nous sommes personnellement responsables des parties privatives. Je pense que la plupart des syndicats de copropriétaires sont fondés sur cette formule et que le fonctionnement est le même. Le syndicat s'occupe de l'extérieur et perçoit des frais de copropriété pour le faire, et les copropriétaires sont chacun responsable de leurs parties privatives.

• (1645)

Mme Cheryl Gallant: Est-ce que M. Kitchen peut décrire quelles seraient les caractéristiques distinctes?

M. Darren Kitchen: Dans les activités quotidiennes et la façon de faire les choses, il n'y a pas beaucoup de différences entre le syndicat de copropriétaires et la coopérative. Dans les deux cas, il y a un conseil d'administration formé de membres élus qui s'occupent des activités de gestion quotidiennes. Habituellement, il y a un comité des finances. Il peut aussi y avoir des comités chargés de l'entretien et de l'aménagement paysager. Ce ne sont que des exemples des comités les plus courants qui rendent des comptes au conseil d'administration et qui assument des fonctions de ce genre. Si on examine la chose strictement du point de vue des façons de faire au quotidien, il n'y a pas une grande différence entre les deux.

Là où il y a une grande différence, c'est dans la structure de propriété. Dans le syndicat de copropriétaires, ce qui appartient au copropriétaire, c'est l'espace qui contient son unité, n'est-ce pas? Cela lui appartient; il a une prêt hypothécaire personnel qu'il rembourse à la banque ou à la coopérative de crédit en faisant des versements mensuels, et il paie aussi des frais de copropriété qui servent à l'entretien des parties communes: les corridors, les ascenseurs et tout le reste.

Dans une coopérative, les membres n'ont pas un prêt hypothécaire pour leur unité. La coopérative possède l'immeuble, et les membres possèdent des parts dans la coopérative qui leur donnent droit à l'occupation de l'une des unités de la coopérative aux termes de son règlement, et il n'y a donc pas de propriété individuelle. C'est vrai des coopératives à capitalisation, comme des coopératives sans but lucratif, sauf que, dans le premier cas, forcément, les parts sont d'une valeur considérablement plus élevée et se vendent sur le marché.

Mme Cheryl Gallant: Merci.

Monsieur Hood, vous avez mentionné le fait que vous offrez des logements en milieu de soutien et des logements assortis de services d'aide à la vie autonome. Quelle est la différence entre les deux?

M. Kenneth Hood: Nous allons offrir ces choses si le Château Grandview est construit — ce n'est pas encore une réalité, mais ça va l'être. Les gens qui occupent un logement en milieu de soutien ont droit à un repas principal qui est préparé pour eux chaque jour, et ils ont accès à des services de nettoyage et à d'autres choses de ce genre, et ceux qui bénéficient de services d'aide à la vie autonome reçoivent l'aide de gens qui peuvent répondre à leurs besoins quotidiens — par exemple s'ils ont besoin qu'on leur conduise quelque part ou de quelque chose de ce genre. Je ne connais pas toutes les différences, mais, pour la première phase, c'est le service qui va être offert: un repas principal par jour. Même pour nous qui allons vivre dans la coopérative, si nous n'avons pas envie de cuisiner, nous allons pouvoir payer pour obtenir un repas et manger avec les gens en milieu de soutien.

Mme Cheryl Gallant: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Butt. Vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

M. Brad Butt: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie M. Payne de me permettre de prendre son tour pour poser d'autres questions, parce que c'est un domaine qui m'intéresse particulièrement. J'ai beaucoup travaillé dans le domaine du logement, et c'est en partie ce qui m'a permis de me faire élire comme député, alors je suis très content d'avoir l'occasion d'en apprendre un peu plus sur ce que vous faites en Colombie-Britannique.

Monsieur Kitchen, quelle est la proportion de coopératives financées par le gouvernement fédéral et administrées par celui-ci, par l'intermédiaire de la SCHL, en Colombie-Britannique, par rapport à celles qui sont provinciales, qui sont gérées par le ministère provincial responsable du logement?

M. Darren Kitchen: Il y a très peu de coopératives provinciales. Celle dont je fais partie en est une, mais il y en a peut-être 15 ou 16.

M. Brad Butt: C'est très différent de la situation en Ontario, d'où je viens, où il y a beaucoup plus de coopératives provinciales que de coopératives fédérales. J'imagine que c'est parce que les gouvernements ont beaucoup investi dans ce domaine à la fin des années 1980 et au début des années 1990, lorsqu'ils ont décidé qu'ils allaient participer aux activités du secteur du logement dans la province.

C'est donc une chose intéressante à savoir, parce que j'étais préoccupé au sujet de certains des commentaires qui ont été faits concernant la SCHL et la possibilité de se défaire d'un prêt hypothécaire, entre autres. Je ne connaissais pas les proportions des divers types de coopératives d'habitation, alors j'ai appris quelque chose d'utile.

Monsieur Hood, dans le cadre de votre modèle où les résidents sont propriétaires, ceux-ci font évidemment l'acquisition de leur unité et ils y vivent. Qu'arrive-t-il lorsqu'ils décident de la vendre? Est-ce que votre modèle est comme celui d'Habitat pour l'humanité, c'est-à-dire que les membres de la coopérative n'ont pas le droit de conserver le gain en capital? Ce qui se passe, dans le cas d'Habitat pour l'humanité, c'est que, pendant que les gens y vivent, ils remboursent leur prêt hypothécaire. Disons qu'ils achètent une maison d'une valeur de 200 000 \$ et que leur prêt hypothécaire est passé à 160 000 \$ au moment où ils décident de la vendre. Ils ont donc amassé un capital de 40 000 \$, qu'ils gardent lorsqu'ils partent. Mais si la maison se vend à un prix plus élevé que celui qu'ils avaient payé, ils n'ont pas le droit de conserver le gain en capital. Est-ce que votre complexe est fondé sur le même modèle?

Je vous pose la question parce que, en soi, c'est une mesure qui garantit que les unités vont demeurer abordables, que personne ne profite du système, ce qui fait que le nouvel acheteur... Et la valeur des biens immobiliers continue d'augmenter. Est-ce ainsi que votre modèle fonctionne?

• (1650)

M. Kenneth Hood: Pas tout à fait. Au moment où le modèle a été mis au point, on signait une convention de bail, et la coopérative était propriétaire des unités. Mais si un membre de la coopérative voulait déménager et vendre ses parts, la coopérative s'occupait de tout. S'il avait payé 300 000 \$ pour son unité et que la valeur de celle-ci était passée à 330 000 \$ au moment où il déménageait, la coopérative recevait le tiers du gain en capital.

M. Brad Butt: Le gain en capital est donc partagé.

M. Kenneth Hood: La coopérative prenait un tiers, et le membre gardait le reste, soit 320 000 \$. Toutefois, il n'y a plus que sept personnes qui ont un bail à vie, et pour le reste, nous sommes passés en fief simple. Pour ce qui est du projet du Château, nous n'avons pas eu le choix. Nous n'avons pas été en mesure de trouver de l'argent pour le bail, alors nous sommes passés en fief simple là aussi.

M. Brad Butt: Monsieur Kitchen, nous avons parlé tout à l'heure des ententes concernant le logement abordable avec les provinces et le gouvernement fédéral. Vous avez dit que vous préféreriez qu'il y ait davantage de restrictions imposées par le gouvernement fédéral, de façon à ce qu'on rende mieux compte de l'utilisation de l'argent.

Comment nous suggérez-vous d'aborder la question avec les provinces, vu qu'elles défendent le point de vue contraire? Je peux vous dire que le Québec a été la dernière des dix provinces à signer l'entente sur le logement abordable la plus récente. Le gouvernement du Québec n'aimait pas les conditions, parce que le gouvernement fédéral voulait imposer des mesures de reddition de comptes. Nous voulions savoir comment l'argent serait dépensé et si une partie de celui-ci serait consacrée à des projets d'immobilisations, à la construction de nouveaux logements, et nous voulions aussi savoir si une partie de l'argent servirait aux suppléments au loyer.

En fait, je dois reconnaître que le Québec fait bonne figure. Il mène depuis des années un excellent programme de supplément au loyer. Je pense que le reste du pays devrait s'en inspirer. On fait de bonnes choses dans le domaine du logement dans cette province, que je connais mieux que les autres, à part l'Ontario, mais le problème, c'est que nous sommes à l'échelon fédéral.

Écrivez toutes les lettres que vous voudrez à la ministre Finley. Elle se trouve dans une situation très difficile, parce qu'elle doit négocier des ententes concernant le logement abordable avec dix gouvernements, et, bien souvent, ceux-ci disent des choses très différentes.

Auriez-vous des conseils dont je pourrais faire part à la ministre concernant la façon de procéder pour conclure une entente avec la Colombie-Britannique qui serait assortie de très bons critères établis par le gouvernement fédéral?

M. Darren Kitchen: Je ne suis pas sûr d'avoir beaucoup de conseils à donner à la ministre Finley, mis à part le fait de garder en tête qu'il s'agit d'argent provenant du gouvernement fédéral. Je sais simplement que, lorsque je suis en négociation et qu'on me demande de fournir des ressources ou de l'argent, je considère habituellement que cela m'autorise à exiger un certain degré de...

M. Brad Butt: C'est bien, parce que je suis membre du comité des ressources humaines. C'est un bon conseil. Merci.

Le président: Merci, monsieur Butt.

Je ne sais pas, mais M. Harris voulait faire un échange, je crois. Il voulait répondre à la question. Si vous vouliez changer de place avec lui...

Des voix: Oh, oh!

M. Dan Harris: Je vais simplement dire que les premiers ministres sont tous réunis en ce moment. Si le premier ministre du pays pouvait les rencontrer, ils pourraient tenir les discussions en question.

Le président: Très bien. Merci de votre intervention.

Nous allons conclure le deuxième tour là-dessus. Il nous reste un peu de temps, alors nous allons commencer un troisième tour.

Nous allons passer à M. Lemieux pour les cinq premières minutes.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

En fait, j'aimerais poursuivre dans la même direction que Brad et là où je me suis arrêté à mon dernier tour, lorsque j'ai été interrompu de façon impolie par la présidence, sauf votre respect, monsieur le président.

M. Dan Harris: On ne dirait pas que vous êtes très respectueux.

Le président: Et je vais le refaire.

Des voix: Oh, oh!

M. Pierre Lemieux: Oui, monsieur.

Ce que j'allais dire, c'est que, à la lumière de ce qui s'est dit, je ne suis pas convaincu que ce serait une très bonne idée pour le gouvernement fédéral de s'immiscer dans le domaine du logement social si ce sont les provinces qui s'en occupent en ce moment. J'envisage la chose sous l'angle de la responsabilisation. Je comprends bien, lorsqu'on est insatisfait des décisions qui sont prises par un ordre de gouvernement, qu'on veuille s'adresser à l'autre pour qu'il force le premier à agir correctement. Mais ce qui arrive à ce moment-là, c'est que le gouvernement est libéré de sa responsabilité, si vous voyez ce que je veux dire. Faire intervenir un autre ordre de gouvernement donne parfois l'illusion que les

problèmes vont être réglés, mais je ne suis pas convaincu que c'est ce qui va se passer.

Les choses peuvent devenir compliquées, comme vous pouvez l'imaginer. M. Harris parle de l'ensemble des provinces et des territoires du Canada. Les choses peuvent devenir compliquées dans ce genre de domaine. Lorsque nous fournissons de l'argent pour le logement abordable, c'est à cela qu'il est consacré. Nous nous en assurons. J'étais présent lorsque les annonces ont été faites. Dans ma circonscription, par exemple, je sais combien d'argent nous avons reçu pour le logement abordable. J'étais là, et j'ai participé aux annonces. Alors, je sais que c'est le cas.

Je comprends ce que vous dites. La province peut enlever cet élément de son budget et le mettre ailleurs, ce qui fait que l'argent n'est pas consacré au logement abordable. Je comprends. D'une façon ou d'une autre, je voulais simplement connaître votre opinion là-dessus, parce que je ne suis pas convaincu qu'on arriverait ainsi aux résultats que vous souhaitez.

• (1655)

M. Darren Kitchen: Je pense que j'ai peut-être donné fausement l'impression que je souhaite que le gouvernement fédéral rédige un contrat de 200 pages en petits caractères pour définir l'objectif poursuivi relativement à chaque dollar qui est versé. Ce n'est pas tout à fait ce que je voulais dire.

Ce que j'aimerais qui soit mis en place, c'est une façon générale d'évaluer le besoin en logements qui est comblé grâce à l'argent qui provient du gouvernement fédéral. Je ne pense pas... Peut-être que les provinces ne voudront même pas faire cela. Je ne sais pas. Je pense toutefois qu'elles devraient avoir à démontrer qu'elles ont réduit le besoin en logements de façon importante dans la population.

M. Pierre Lemieux: C'est difficile, je vais me contenter de dire cela, parce que les gouvernements peuvent finir par s'accuser mutuellement: si le gouvernement fédéral exerce une pression sur les provinces parce qu'elles n'ont pas comblé tel ou tel besoin, celles-ci accusent le gouvernement fédéral d'ingérence et prétendent qu'elles auraient pu faire certaines choses si... Ensuite, le gouvernement fédéral accuse les provinces en disant que la responsabilité en question leur incombe clairement, même s'il est intervenu. C'est à ce moment-là que les choses deviennent compliquées, je crois.

Je pense que, si c'est une responsabilité de la province, c'est la province qui devrait l'assumer. Oui, le gouvernement fédéral devrait participer, et il le fait, mais je pense que ce sont les élus provinciaux qui doivent assumer la responsabilité et rendre compte de leurs décisions. Si le logement relève d'eux, il relève d'eux, et on peut leur demander de rendre des comptes dans ce domaine.

M. Darren Kitchen: Nous essayons de le faire.

M. Pierre Lemieux: J'en suis convaincu.

Je voulais vous poser une question au sujet de la collaboration entre les provinces. Je sais que votre organisation est provinciale, mais collaborez-vous avec des coopératives d'habitation — des coopératives de logement social, des coopératives de logement abordable — d'autres provinces? De ce point de vue, peut-être y a-t-il des leçons à transmettre, par exemple la façon de procéder dans une province ou ce que les gens pensent de la gestion des activités dans le domaine par leur province? Disposez-vous d'un mécanisme de collaboration?

M. Darren Kitchen: Oui. Nous travaillons en très étroite collaboration avec FHC Canada, qui est notre fédération nationale, et celle-ci est en quelque sorte le point de convergence de toutes les discussions de cet ordre.

Vous avez dit que les choses deviennent compliquées avec les provinces, et je suis tout à fait d'accord avec vous, parce que les lois changent toujours d'une province à l'autre. Cependant, nous examinons avec les gens des autres provinces les leçons qui peuvent être tirées dans différentes régions du pays, et nous appliquons ces leçons ailleurs.

M. Pierre Lemieux: Très bien, d'accord.

Comme je le disais, le logement abordable n'est pas mon domaine d'expertise, mais j'aimerais comprendre ce qui se passe. Les gouvernements fournissent du capital pour la construction des unités. Y a-t-il aussi de l'argent versé pour le fonctionnement et l'entretien, afin que les loyers demeurent bas, puisqu'il s'agit de logements qui doivent être abordables? Y a-t-il une contribution annuelle qui est versée aux projets pour que les loyers demeurent bas?

M. Darren Kitchen: La plupart des coopératives reçoivent une subvention chaque mois. Celle-ci est fondée sur le taux hypothécaire, et c'est quelque chose qui est probablement trop compliqué pour que je vous l'explique maintenant.

M. Pierre Lemieux: Mais est-ce qu'il s'agit d'argent provenant du gouvernement?

M. Darren Kitchen: Oui.

C'est de ça qu'il s'agit lorsque nous évoquons le problème que pose la fin des ententes d'exploitation, parce que les coopératives reçoivent cette subvention mensuelle et l'utilisent pour combler l'écart entre ce que les membres dont le revenu est faible peuvent payer et ce qu'il en coûte pour exploiter l'unité.

M. Pierre Lemieux: Oh, c'est une autre question que je voulais poser tout à l'heure. Est-ce que le loyer que les gens paient...

Le président: Attendez, votre temps est écoulé.

M. Pierre Lemieux: D'accord, je vais lui permettre de finir de répondre.

Le président: Voulez-vous dire quelque chose pour compléter votre réponse?

M. Darren Kitchen: Non, je pense avoir tout dit.

Le président: D'accord, merci.

Je vois qu'il est presque 17 heures, alors je remercie les témoins de leur participation.

Le comité suspend ses travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>