



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord

AANO • NUMÉRO 039 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 5 mai 2015

—
Président

M. Blake Richards

Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord

Le mardi 5 mai 2015

•(0850)

[Traduction]

Le président (M. Blake Richards (Wild Rose, PCC)): Je déclare la séance ouverte. Bienvenue ce matin à la 39^e séance du Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord. Nous poursuivons notre étude sur l'accès aux capitaux, et nous accueillons aujourd'hui Francine Whiteduck, directrice générale, et Kevin Schindelka, directeur du développement corporatif, de l'Association nationale des sociétés autochtones de financement, et Keith Martell, président-directeur général de la Banque des Premières Nations du Canada.

Bienvenue à vous tous ce matin. Nous accorderons à chacune de vos organisations 10 minutes pour présenter une déclaration préliminaire, comme vous le savez déjà probablement très bien. Ensuite, les membres vous poseront des questions.

Nous allons commencer avec l'Association nationale des sociétés autochtones de financement. Madame Whiteduck, la parole est à vous.

Mme Francine Whiteduck (directrice générale, Association nationale des sociétés autochtones de financement): Merci.

[*Le témoin s'exprime en algonquin.*]

Je suis de Kitigan Zibi. Il est agréable d'être sur le territoire pour vous parler. Je m'appelle Francine Whiteduck. Je suis la directrice générale de l'Association nationale des sociétés autochtones de financement. Je suis aujourd'hui en compagnie de Kevin Schindelka, notre directeur du développement corporatif. Comme vous le savez peut-être, l'ANSAF appuie un réseau de 58 institutions financières autochtones, les IFA, qui fournissent des prêts de développement et des services de soutien aux petites entreprises autochtones. Au sein du continuum de bailleurs de fonds qui fournissent des prêts aux Autochtones, les IFA bénéficient d'une grande extension dans les collectivités, et ce, partout au pays. Expertes de l'évaluation du risque, elles sont vraiment décidées et déterminées à répondre aux besoins en matière de prêts de développement.

Les IFA ont joué un rôle très important au Canada. Elles fournissent avec efficacité des fonds à des entreprises et des entrepreneurs. Elles ont aussi joué un important rôle dans la création d'un environnement favorable à l'investissement tout en contribuant à améliorer la littératie financière et à renforcer les compétences de planification dont les consommateurs et les entrepreneurs ont besoin dans les collectivités autochtones. Elles ont aussi veillé au renforcement de la capacité institutionnelle, y compris en favorisant l'expertise au sein du secteur privé et de celui des PME.

Le réseau des IFA a crû et est devenu un intervenant important du milieu des prêts de développement au Canada. Depuis leur création au début des années 1980, les IFA ont fourni plus de 2 milliards de dollars en prêts à des entreprises qui appartiennent à des membres des Premières Nations, des Métis et des Inuits. Même si elles ont

atteint ce jalon, et même si, au cours de chacune des cinq dernières années, elles ont versé plus de 100 millions de dollars en prêts à des entrepreneurs autochtones — ce qui a permis de créer et de maintenir environ 3 800 emplois à temps plein dans nos collectivités et au sein de l'économie canadienne —, les besoins en capitaux des petites entreprises autochtones restent criants.

Les IFA fournissent du soutien et offrent efficacement de bons programmes et services liés à l'entrepreneuriat. En 2014-2015, l'ANSAF a lancé avec succès un programme autochtone de soutien aux prêts de développement, une initiative conçue par l'ANSAF et qui vise à renforcer la durabilité des IFA. Cette initiative fournit aux IFA qualifiées un soutien, qui consiste à absorber les coûts associés aux manques de fonds liés aux prêts de développement ainsi qu'aux coûts de gestion préalables et postérieurs aux prêts. Au bout du compte, le programme fait en sorte qu'il y a plus d'argent pour les entreprises autochtones.

En 2016, l'ANSAF fournira des produits supplémentaires touchant les capitaux propres aux IFA, ce qui permettra à ces dernières de fournir des services de soutien liés au capital, au quasi-capital et aux affaires visant la création d'entreprises et le financement de prêts par des tiers. Même si les programmes liés aux capitaux continuent d'appuyer les entreprises, la réduction de ce type de programmes à l'intention des clients au cours des deux dernières décennies aura sans aucun doute un impact négatif majeur sur la croissance du secteur des PME en général en raison des coûts accrus du capital que cela suppose. Le secteur des PME a prouvé qu'il était le moteur du développement et de la création d'emplois dont le Canada a besoin, particulièrement dans nos collectivités. La réduction des investissements pour assurer la croissance du secteur entrepreneurial arrive à un moment où, comme vous le savez, les populations dans nos collectivités augmentent.

Je soulève cette préoccupation, mais il y a aussi de bonnes nouvelles à souligner en ce qui concerne le rôle des femmes autochtones dans le développement de nos collectivités et leurs contributions économiques. En 2014, à l'échelle du réseau, près de 30 % des prêts participatifs ont été fournis à des femmes autochtones entrepreneures. Nous sommes encouragés par l'annonce dans le budget de 2016 d'un plan d'action à l'intention des femmes entrepreneures pour aider les femmes propriétaires d'entreprises à assurer la croissance de leur entreprise et à réussir. En effet, les IFA, grâce à leur forte présence sur le terrain, sont en mesure d'aider à appuyer les activités entrepreneuriales grâce à des partenariats, des mesures de soutien et la stimulation d'investissements externe, et nous sommes impatients de pouvoir appuyer les femmes.

Premièrement, quant à nos besoins, il faut envisager la création d'un fonds spécial pour les PME. Nous remarquons qu'il est essentiel de rétablir et de renforcer un fonds spécial pour les PME et de faire preuve d'innovation en la matière pour favoriser la croissance des PME autochtones dans nos collectivités et renforcer l'entrepreneuriat et le démarrage d'entreprises et leur expansion. En effet, cela permettra de créer des emplois, ce qui est une des composantes de la solution pour créer des collectivités autochtones saines et assurer le dynamisme du secteur privé, ce qui permettra vraiment d'apporter les changements que nous voulons voir dans les collectivités.

Deuxièmement, je crois qu'il faut aussi s'engager à l'égard d'une solution panfédérale pour obtenir des fonds et s'assurer que les institutions financières autochtones obtiennent les ressources et le financement par actions et par emprunts dont elles ont besoin pour continuer à renforcer nos collectivités. À cet égard, nous envisageons de nouveaux modèles.

En 2016, l'ANSAF et notre partenaire fédéral Affaires autochtones et Développement du Nord Canada envisageront des options d'investissement du secteur privé dans le but de permettre aux IFA d'avoir accès à des capitaux abordables à faibles coûts. Les résultats des IFA sont cruciaux à la création de nouveaux modèles pour attirer des capitaux. Les taux d'efficacité du remboursement des IFA s'élèvent à 95 %, et le nombre croissant de portefeuilles de prêts des IFA peut fournir les garanties collectives demandées par les investisseurs privés. Fait plus important encore, les institutions financières autochtones ont prouvé qu'elles étaient capables de gérer les risques dans les collectivités autochtones, ce qui crée le climat de confiance nécessaire pour attirer des investissements du secteur privé.

Nous établissons actuellement les paramètres requis en vue de créer un outil d'attraction de capitaux, y compris les garanties anticipées qui seraient nécessaires, les exigences en matière de titrisation et la détermination de la portée du rôle requis du gouvernement fédéral pour créer un modèle permettant de mobiliser efficacement le secteur privé. Le modèle anticipé d'attraction de capitaux sera souple, et, même si les investisseurs privés et institutionnels ont à l'esprit les garanties et le rendement, il y a d'autres occasions de mobilisation de capitaux liés à de nouvelles solutions financières novatrices en matière d'investissement d'impact.

Les Autochtones veulent utiliser le capital d'investissement pour obtenir des répercussions sociales et environnementales positives. Les clients des IFA ont des histoires en commun, des récits de ce que signifie le fait de pouvoir subvenir aux besoins de sa famille et assurer la croissance d'entreprises de deuxième et de troisième génération. C'est ça qui est important pour nos collectivités. Les types de prêts que les IFA octroient donnent des résultats positifs, qui vont au-delà des simples résultats commerciaux et incluent des améliorations inestimables de la qualité de vie des Autochtones. C'est la raison pour laquelle j'ai parlé d'un fonds spécial. Nous devons vraiment envisager d'investir davantage de cette façon.

Les membres des collectivités voient bien les réussites et ils savent ce qui est possible. Les parents parlent à leurs enfants, ouvrent leurs esprits aux occasions et favorisent leur créativité, ce qui permet aux jeunes de voir les possibilités futures qui s'offrent à eux. C'est ça, au bout du compte, le développement des PME.

J'aimerais affirmer catégoriquement que les IFA ont été aux premières lignes du financement d'impact social au Canada de nombreuses années avant que ce type de financement ait la reconnaissance dont il jouit aujourd'hui. Les IFA mesurent depuis

longtemps les résultats sociaux du développement et des prêts et les associent au rendement financier.

Je sais qu'il manque de richesses financières dans les collectivités autochtones, mais le potentiel est là, et il ne manque pas d'idées novatrices. Les IFA comblent cette lacune en offrant des capitaux aux entrepreneurs qui obtiennent des résultats positifs dans leur collectivité respective. C'est ce qui me vient à l'esprit lorsque nous réfléchissons au secteur des PME et au rôle que les IFA jouent dans nos collectivités: non seulement le rôle qu'elles ont joué dans le passé, mais celui qu'elles joueront à l'avenir.

Merci d'avoir invité l'ANSAF aujourd'hui. Nous sommes impatients de voir ce qui ressortira du processus.

Meegwetch.

• (0855)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à la Banque des Premières Nations et à M. Martell.

La parole est à vous pour les 10 prochaines minutes pour votre déclaration préliminaire.

M. Keith Martell (président-directeur général, Banque des Premières Nations du Canada): Merci.

Bonjour. Je suis enchanté de comparaître devant le comité aujourd'hui.

En tant que dirigeant d'une banque à charte autochtone, dont la clientèle partout au pays est principalement inuite, métisse et autochtone, j'ai une grande expérience liée au sujet à l'étude aujourd'hui. Je peux aussi parler du point de vue d'une personne qui entretient des relations et des liens étroits et continus dans les réserves. Je suis né dans une réserve, et une bonne partie de ma famille vit encore sur le territoire de la nation de Waterhen Lake, dans le nord de la Saskatchewan.

Le problème de l'accès au capital dans les collectivités autochtones est bien ancré dans l'histoire des interventions ratées des gouvernements non autochtones et de l'impact négatif des politiques canadiennes sur les Autochtones, politiques qui ont freiné le développement économique des Premières Nations. Les répercussions de ces politiques ratées restent, aujourd'hui encore, des défis permanents, comme la Loi sur les Indiens, le manque de services financiers de base pour beaucoup de personnes dans les petites collectivités et les collectivités éloignées des Premières Nations et la sous-scolarisation et le sous-emploi des populations autochtones. Cependant, les défis fondamentaux auxquels toutes les petites entreprises canadiennes sont confrontées, et pas seulement les entreprises autochtones, viennent s'ajouter à ces problèmes proprement autochtones.

Je suis sûr que, durant notre discussion, nous allons aborder bon nombre de ces enjeux complexes, mais, dans le cadre de ma déclaration préliminaire, je vais me concentrer sur le besoin de mettre l'accent sur un large éventail de solutions financières pour résoudre le problème de l'accès au capital des Autochtones. Je vais aussi soulever certaines préoccupations liées à la recherche d'une panacée, une solution universelle. Enfin, je vais souligner les importants progrès que nous avons constatés dans le cadre de quelques initiatives récentes auxquelles j'ai participé.

Pour ce qui est de mon premier point, même si le capital est généralement exprimé en dollars, ce n'est pas la seule forme possible. Les marchés financiers se sont développés au fil des nombreuses années, et il existe différentes formes de capitaux, qui tiennent compte à la fois des besoins des prêteurs et des emprunteurs. Les capitaux sont conçus pour réaliser des fins précises. Au moment de concevoir une opération de capital, il faut tenir compte d'enjeux critiques, comme la capacité de l'emprunteur de payer les intérêts sur sa dette et le besoin de faire un suivi du remboursement et de le contrôler.

Le coût du capital est un facteur qui dépend vraiment beaucoup de toutes ces questions. Il est par exemple essentiel de tenir compte d'enjeux simples, quoique fondamentaux, comme le fait d'assurer une adéquation entre la durée du remboursement et la vie de l'actif acquis. C'est la raison pour laquelle on ne voit jamais de prêts auto amortis sur 30 ans ni d'infrastructures publiques d'aqueducs et d'égoûts financées sur 5 ans. La vie utile des biens achetés doit correspondre le plus possible à la durée du prêt.

Qu'est-ce que cela signifie pour les Autochtones? Eh bien, pendant bien trop longtemps, la seule forme de capital accessible pour tout financer — des infrastructures au développement économique — était des transferts d'autres ordres de gouvernement. Les Autochtones ont perdu la capacité d'obtenir eux-mêmes des capitaux, et tout ce qu'ils finançaient était assujéti aux priorités et aux échéanciers des autres gouvernements.

Avant le milieu des années 1980, même pour financer le développement d'entreprises — que ce soit des entreprises communautaires ou individuelles —, la seule source de capital était habituellement des subventions gouvernementales ou des emprunts gérés par le gouvernement. Par exemple, en Saskatchewan, au début des années 1980, le gouvernement fédéral gérait un programme de prêts et de subventions de développement économique pour les Premières Nations. Les prêts étaient habituellement versés pour des motifs politiques plutôt que commerciaux par des bureaucrates, qui ne connaissaient absolument pas les priorités des collectivités. Puisqu'il n'y avait aucun service de soutien offert à ces petites entreprises en pleine croissance, le coefficient des pertes sur prêt du programme s'élevait à 80 %. Quatre-vingts cents sur chaque dollar de ces prêts étaient radiés et n'étaient jamais remboursés, et peu d'entreprises durables ont vu le jour.

Puis, les Premières Nations de la Saskatchewan ont créé la Saskatchewan Indian Equity Foundation — la première société autochtone de financement et un membre de l'ANSAF — dans le but de renverser la vapeur. Les représentants de cette organisation possédaient des connaissances au chapitre des collectivités et un sentiment d'appartenance à l'égard des fonds. En outre, l'organisation offrait aussi des services de soutien aux entreprises à l'intention des entrepreneurs. Ils ont remis le programme sur pied et ont obtenu un coefficient des pertes sur prêt de 1,5 % au début des années 1990. Je suis sûr que mes collègues de l'ANSAF vous expliqueront davantage durant la période des questions et des réponses certaines des réussites des sociétés autochtones de financement.

À la suite de la création de ces sociétés autochtones de financement, on a vu apparaître des institutions financières, qui visaient les collectivités autochtones, comme la Banque des Premières Nations du Canada, une banque à charte relevant de la compétence fédérale et payant des impôts, et le Peace Hills Trust, une société de fiducie elle aussi relevant de la compétence fédérale et payant ses impôts. Ces deux organisations se concentrent sur les prêts commerciaux pour le secteur de l'économie autochtone en pleine croissance, et, peu après, d'autres banques à charte

traditionnelles ont commencé à s'intéresser au milieu des affaires autochtones. Aujourd'hui, le milieu des services bancaires commerciaux aux Autochtones est un milieu très compétitif.

Tandis que de plus grandes entreprises commerciales autochtones ont commencé à croître et à se développer, bon nombre ont aussi commencé à utiliser diverses options de financement, y compris des instruments de dette structurés, le financement par obligations, le capital-actions, privé et public, et des structures d'affaires complexes avec des partenaires et des investisseurs non autochtones. Même si le développement économique des Autochtones n'est pas fini et qu'il est beaucoup moins avancé que dans d'autres secteurs de l'économie, nous commençons à voir tout un continuum de structures financières beaucoup plus dynamiques, qui fournissent des fonds sous la bonne forme et au bon prix et à de bonnes conditions, pour répondre aux besoins des collectivités autochtones.

● (0900)

Mon deuxième point est un avertissement: on dirait que certaines options de financement sont devenues en quelque sorte des panacées qui permettent de régler tous les problèmes et fonctionnent dans toutes les situations des Autochtones. En effet, on semble avoir oublié certaines réalités fondamentales du financement ainsi que le continuum d'options de financement requises.

Par exemple, la Loi sur la gestion financière des premières nations a été créée pour permettre aux Premières Nations du Canada de tirer des revenus de type gouvernemental de sources comme des impôts, des redevances et des baux fonciers et d'utiliser ces revenus de type gouvernemental pour obtenir du financement par obligations à long terme pour financer des infrastructures. Les institutions créées par la Loi sur la gestion financière des premières nations l'ont été dans cette optique. Vous savez, je crois encore fermement que ces institutions — qui ont été conçues pour utiliser des revenus de type gouvernemental afin d'assurer un financement de type gouvernemental — sont nécessaires et sont une composante importante du continuum de financement dont j'ai parlé dans mon premier point.

Cependant, après la création de ces institutions au titre de la Loi sur la gestion financière des premières nations, on a beaucoup élargi leur mandat, et elles déploient maintenant beaucoup d'énergie pour inclure dans leurs modèles de prêts tous les autres types de revenus, y compris les revenus d'entreprises qui appartiennent aux Premières Nations. Souvent, ces autres revenus ne sont pas de type gouvernemental, et l'AFPN a indiqué qu'il peut y avoir là de tout, des intérêts des Premières Nations dans la foresterie, le pétrole, le gaz et l'hydroélectricité aux dépanneurs, en passant par les hôtels et les établissements de jeu.

Grâce au soutien du Canada, l'AFPN institutionnalise efficacement les emprunts commerciaux de ses Premières Nations membres à des fins commerciales en se servant des subventions et des contributions du gouvernement du Canada. Même si, initialement, l'objectif de l'AFPN était de titriser des revenus de type gouvernemental, en fait, la plupart des revenus utilisés pour appuyer sa première émission d'obligations étaient des revenus commerciaux. De plus, une bonne partie du montant emprunté a été utilisée pour rembourser des dettes existantes auprès de banques commerciales et non pour financer de nouveaux projets qui n'ont pas réussi à attirer des capitaux.

L'AFPN a aussi dit textuellement ici même et devant d'autres comités que certains de ses membres ont économisé beaucoup d'argent grâce à elle. Elle a par exemple affirmé qu'une nation « économise [...] 140 000 \$ par mois » en service de la dette grâce à des emprunts auprès de l'AFPN. Lorsqu'on regarde la situation de plus près et qu'on fait quelques calculs, on constate que les économies découlent principalement du fait que la communauté a refinancé ses prêts existants — qui étaient assortis de périodes d'amortissement de 5 et 10 ans — avec un prêt de l'AFPN, qui lui, est amorti sur 30 ans. En fait, la plupart des économies viennent d'une réduction du capital remboursé chaque année.

Et ce n'est pas le seul problème lié à cet exemple. En effet, si le prêt est amorti sur 30 ans, le taux d'intérêt de l'obligation de l'AFPN, lui, est seulement garanti pour 10 ans. Si, dans 10 ans, les taux d'intérêt sont plus élevés qu'actuellement — et ils n'ont jamais été aussi bas —, il restera beaucoup de capital à rembourser à un taux d'intérêt beaucoup plus élevé. En fait, en amortissant un prêt sur une aussi longue période, les vrais coûts liés au service de la dette — c'est-à-dire les intérêts payés — sont en fait beaucoup plus élevés.

Ce que l'AFPN propose, en réunissant les revenus gouvernementaux et les revenus commerciaux aux fins d'emprunt, c'est un peu comme si une entreprise commerciale à but lucratif s'unissait à une province ou une ville pour émettre une obligation sur 30 ans. On ne voit tout simplement pas ça dans d'autres secteurs de l'économie. Le danger, ici, c'est aussi que le risque sous-jacent du fait de réunir toutes ces entités dans une seule émission d'obligations ne se reflète pas dans le taux d'emprunt, la durée du prêt ni ses conditions. Le risque de non-paiement de certains participants du bassin est beaucoup plus élevé que celui d'autres. Puisque les emprunteurs de l'AFPN ont des responsabilités conjointes et solidaires liées aux obligations, ceux qui, dans le bassin, ont une bonne cote de crédit pourraient, au bout du compte, payer pour ceux qui en ont une mauvaise.

Si certains emprunteurs du bassin d'investissement de l'AFPN sont en défaut de paiement, deux choses se produiront: premièrement, il deviendra évidemment plus difficile d'obtenir du financement par obligations, et ce, même pour les Premières Nations qui ont les meilleures cotes de crédit; et, deuxièmement, tous les membres du bassin qui devront essayer les pertes chercheront un bouc émissaire, et le gouvernement fédéral, sans conseils indépendants d'experts financiers et compte tenu des nombreux avertissements de banquiers comme moi, se retrouvera au beau milieu des efforts de nettoyage. Il deviendra donc excessivement difficile d'assurer la participation du gouvernement fédéral dans le cadre d'initiatives de financement futures pour assurer le développement économique des Autochtones.

Pour terminer, en ce qui concerne le financement d'entreprises commerciales dans les collectivités autochtones par des banques commerciales, je tiens à rappeler au comité que beaucoup de travail est déjà fait et que l'institutionnalisation de tous les services financiers des Premières Nations n'est pas une bonne idée. Notre banque a été créée pour occuper un créneau dans le marché, soit le créneau d'une banque qui cible des organisations autochtones et dont la grande majorité des services de prêts, de dépôts et de gestion de trésorerie sont offerts dans des marchés autochtones. Même si je crois que nous avons un avantage en raison de nos objectifs et de notre appartenance, d'autres banques tentent maintenant de nous faire concurrence et de pénétrer ce marché. En outre, elles fournissent maintenant un bien meilleur niveau de service aux clients autochtones.

● (0905)

Il y a aussi beaucoup d'importantes initiatives commerciales autochtones fructueuses dans le cadre desquelles on a procédé à un financement par obligations indépendant dont le prix et la structure étaient appropriés. Au cours des deux dernières années, j'ai participé personnellement à la conclusion de trois importantes ententes de financement par obligations: l'une touchant l'achat par une nation autochtone d'intérêts dans un projet de barrage hydroélectrique, une deuxième touchant une ligne de transport d'énergie hydroélectrique appartenant à 25 % à un groupe de Premières Nations, puis une dernière concernant des installations de jeu dans un hôtel.

Ces initiatives ont attiré un financement institutionnel à des taux parfois inférieurs au taux offert par l'AFPN pour ses obligations et assorti de termes de 25, 15 et 8 ans. Dans toutes ces situations, les taux, les durées et les conditions ont fait l'objet de soumissions par des investisseurs institutionnels et des banques dans le cadre d'un processus compétitif fondé sur les activités sous-jacentes et les conditions requises pour protéger les détenteurs d'obligations et les emprunteurs des Premières Nations.

J'espère que mon exposé a été utile et que les recommandations du comité s'appuieront sur une évaluation équilibrée et éclairée de la situation, de façon à ne pas créer de nouveaux problèmes et à ne pas empirer les choses pour le développement social et économique futur des Autochtones.

C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président: Merci beaucoup de vos exposés.

Nous allons passer immédiatement aux questions.

Pour commencer, Mme Hughes a sept minutes.

Mme Carol Hughes (Algoma—Manitoulin—Kapusking, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci d'être là.

Madame Whiteduck, il y a un certain temps, nous avons accueilli l'ancienne directrice générale, Mme Pelletier. Je crois que c'était le 3 juin 2014. Je constate que votre exposé reprend certains des enjeux qu'elle avait soulevés. Malheureusement, elle n'avait pas eu beaucoup de temps, parce que nous devions aller voter. Nous savions que les cloches allaient sonner et nous avions demandé aux témoins de raccourcir leur exposé.

Durant son exposé, elle a parlé du fait que vous cherchiez à « augmenter l'accès aux services de prêts renouvelables, à augmenter la capacité de réseautage des IFA, et à étendre les services aux clients, [de façon à permettre] aux IFA de mettre en place le quatrième pilier ». Elle a parlé d'un programme pilote et a dit ce qui suit:

En ce moment, nous travaillons sur un programme pilote qui servira à valider le concept, en misant surtout sur l'obtention de capitaux auprès de sources autochtones, notamment les IFA à liquidité élevée, les institutions financières autochtones et les fiducies pour les Autochtones.

Je me demande si vous pouvez nous en dire plus à ce sujet. Les choses ont-elles bougé? Comment cela se passe-t-il?

●(0910)

Mme Francine Whiteduck: Nous avons fait beaucoup de choses. Nous avons travaillé en collaboration avec Deloitte cette année pour réaliser une étude indépendante des liquidités et des besoins des IFA du réseau et déterminer de quelle façon nous pouvions structurer l'outil d'attraction de capitaux. Nous avons défini certaines idées théoriques, et nous avons formulé certaines hypothèses sous-jacentes à propos de ce que Lucy avait dit durant son exposé concernant la façon dont le réseau des IFA peut appuyer un tel outil d'attraction de capitaux.

Nous terminons actuellement cette étude en collaboration avec Deloitte, et nous commençons à discuter avec certains investisseurs privés du marché afin de déterminer ce à quoi pourrait ressembler l'outil et s'il les intéresserait, de connaître le taux d'intérêt qu'ils exigent et de cerner les aspects du modèle que nous avons établi qui ne leur conviennent pas.

Nous avons aussi découvert des choses importantes, surtout en ce qui concerne l'hypothèse selon laquelle il y avait beaucoup de liquidités dans le système, ce qui, au bout du compte, n'est pas le cas. Je crois que Kevin peut vous en dire plus parce qu'il a participé à l'étude.

Kevin, pouvez-vous fournir de plus amples renseignements?

M. Kevin Schindelka (directeur, Développement corporatif, Association nationale des sociétés autochtones de financement): Au 31 mars 2014, on avait cerné un certain nombre d'IFA du groupe qui avaient besoin de 78 millions de dollars en capitaux pour bien se positionner face au secteur privé. Certaines d'entre elles, comme la Banque des Premières Nations du Canada et le Peace Hills Trust — dont Kevin a parlé — s'étaient déjà tournées vers des institutions et avaient déjà mobilisé des actifs pour obtenir des capitaux supplémentaires de façon à consentir des prêts.

Lorsqu'on tient compte du fait qu'ils ont dû emprunter des fonds — on parle d'une position déficitaire de 78 millions de dollars —, ce qui inclut une exigence de liquidités et, dans ce secteur, on parle habituellement de six mois de prêts, de capitaux. Le montant inclut donc cette période de six mois.

D'autres IFA possèdent des excédents. Dans le cadre de l'étude réalisée en collaboration avec Deloitte, nous avons constaté que nous ne pouvons pas nécessairement prendre ces excédents pour les donner aux institutions en position déficitaire. Il s'agit de sociétés de financement qui ciblent le secteur privé ou d'IFA qui oeuvrent dans une zone géographique bien délimitée ou auprès d'un groupe patrimonial précis. On ne peut tout simplement pas prendre de l'argent dans les poches de l'une pour les mettre dans les poches de l'autre.

Il faut donc obtenir des capitaux et, comme Francine l'a mentionné, les travaux réalisés en collaboration avec Deloitte révèlent que ce sera assez difficile. À mesure que les choses avanceront, on pourra mieux déterminer le genre de soutien et d'aide qui seront nécessaires.

Mme Francine Whiteduck: L'une des choses que nous avons constatées, c'est que les gens présupposaient qu'il y avait beaucoup de liquidités dans le système, alors que les entrevues auprès des représentants des IFA ont permis de constater qu'il y en avait beaucoup moins que tout le monde l'imaginait. En fait, il y en a très peu. C'était l'une des hypothèses sous-jacentes qui rendaient cet outil intéressant, alors nous devons maintenant vraiment réfléchir aux conséquences de cette constatation.

Dans le cadre de l'étude, nous ne savions pas, au départ, en ce qui concerne le secteur privé... Nous ne savions pas combien de capital le réseau devait fournir dans le bassin d'investissements pour que ça soit viable. Même si nous estimions alors que ce n'était pas un facteur important, au fil des discussions, nous avons commencé à parler à des investisseurs privés, et c'est l'une des choses qu'ils ont soulignées. Cela a été un peu une révélation pour nous, parce que nous ne nous attendions pas à ce que cela soit un facteur. Au départ, nous croyions que les garanties et que le bassin en tant que tel seraient suffisants, mais les intervenants s'attendent des IFA à une contribution plus importante qu'on l'imaginait au départ. Il faudra voir ce que nous ferons à ce sujet.

●(0915)

Mme Carol Hughes: Merci.

Le président: Nous allons maintenant passer à M. Dreeshen pour les sept prochaines minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être là aujourd'hui et de nous fournir un point de vue aussi intéressant.

Madame Whiteduck, je veux commencer par vous. Parmi les choses dont vous avez parlé, vous avez mentionné la littératie financière. Encore une fois, c'est quelque chose de tellement important. Je suis un ancien professeur de mathématique, et, selon moi, l'une des choses que les étudiants devaient toujours savoir lorsqu'ils quittaient l'école, c'est comment gérer leur argent et comment prendre soin d'eux et de leur famille. C'est extrêmement important. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la façon dont cela fonctionne? Mais j'aimerais aussi parler de deux ou trois autres choses.

Vous avez mentionné le fait que, en 2016, l'ANSAP envisagera des occasions liées au capital, au quasi-capital et au financement de prêts par des tiers, mais, bien sûr, vous dites être préoccupée par l'augmentation du coût du capital. Pouvez-vous nous en parler?

Vous avez aussi mentionné le rôle des femmes autochtones et le fait qu'elles sont visées par une partie importante des activités réalisées. Pouvez-vous aussi nous en parler?

Enfin, vous avez parlé d'un engagement relativement à un modèle « panfédéral » touchant le financement par emprunts et vous avez aussi mentionné devoir examiner la situation actuelle pour déterminer ce que vous en pensez, en fonction du type de capitaux que vous avez dans les collectivités et auxquels certains ne pensent peut-être pas.

Pouvez-vous nous parler de ces choses?

Mme Francine Whiteduck: En ce qui concerne la littératie financière, j'ai mentionné que les IFA ont joué un rôle. Lorsqu'on regarde leur croissance au fil du temps, on constate que, dans nos collectivités, les IFA ont beaucoup participé au processus de renforcement de la littératie financière. Lorsqu'elles ont vu le jour au début des années 1980, ce sont vraiment elles qui parlaient du besoin de séparer les affaires et les politiques et de vraiment envisager de faire une distinction entre le secteur commercial et le secteur politique et soulignaient le besoin de réfléchir à la gouvernance et à toutes les exigences. Il s'agissait et il s'agit toujours d'un processus à long terme.

Les IFA sont considérées comme une source de connaissance dans les collectivités, et elles ont très certainement joué un rôle pour accroître la littératie financière au sein des collectivités du point de vue de la création d'entreprises. Il faut aller plus loin. Il faut le faire dans tous les secteurs de nos collectivités, particulièrement auprès des jeunes dans les écoles. Keith et moi avons participé à un forum politique la semaine dernière dans le cadre duquel il a été question de littératie financière. L'un des points que Keith a soulignés, c'est que ce n'est pas uniquement une question de littératie financière; c'est aussi une question de littératie générale. Nous devons vraiment commencer à nous attaquer à l'éducation des membres de nos collectivités d'un point de vue très général et en ce qui concerne précisément la littératie financière.

Les IFA travaillent dans les collectivités. Il y en a 58 dans presque tout le pays. Ce sont elles qui travaillent avec les PME, les petites et moyennes entreprises, avec les propriétaires d'entreprise, afin de s'assurer que ces notions sont bien comprises dans la collectivité. Et à partir de là, les choses avancent. Les institutions ont joué ce rôle pendant longtemps, et je crois qu'on n'a pas suffisamment reconnu tout le travail qu'elles ont fait. Elles continueront de jouer ce rôle, et elles deviennent de plus en plus pointues quant aux types de prêts requis. Tandis que notre milieu des affaires croît, la littératie augmente elle aussi. C'est un processus à long terme, tout comme l'éducation.

Kevin parlera du capital et du quasi-capital, mais je veux vous parler rapidement des femmes. J'ai travaillé auprès de femmes depuis plusieurs années, principalement dans le cadre de projets de l'APEC. Les changements que les femmes apportent dans les collectivités, leurs apports à ces collectivités, lorsqu'elles ont le soutien dont elles ont besoin, sont exceptionnels.

C'est la même chose dans nos collectivités. Je crois qu'elles pourraient jouer un rôle encore plus important. En fait, nous fournissons environ 30 % de nos capitaux à des femmes. En outre, nous travaillons en collaboration avec elles pour définir le rôle qu'elles peuvent jouer, non seulement au sein de leurs entreprises, mais pour comprendre les structures familiales et leur impact, et il est aussi question de la littératie financière et du besoin de prendre soin de tous les membres de la collectivité. À mesure que notre croissance se poursuit et que nous créons plus d'entreprises, on notera une croissance aussi dans ce domaine. Le problème, c'est que nous avons une quantité limitée de capitaux, ce qui limite ce que nous pouvons faire. Selon moi, nous n'avons pas rejoint un grand nombre de femmes et d'autres entrepreneurs potentiels qui pourraient être des moteurs dans la collectivité. Mais, il ne fait aucun doute que les femmes contribuent de façon marquée au développement économique dans nos collectivités.

Kevin, vous pourriez peut-être parler du capital et du quasi-capital.

●(0920)

M. Kevin Schindelka: Dans leurs interactions avec des clients autochtones, les IFA attribuent souvent une valeur à la planification commerciale et aux recherches sur lesquelles ils appuient leur concept commercial. Cependant, pour ce qui est des capitaux que les clients doivent investir dans leur entreprise pour obtenir ne serait-ce qu'un prêt d'une IFA, ce peut être difficile à faire pour les résidents des réserves, et plus particulièrement pour ceux qui bénéficient de ressources limitées et dont la famille n'a pas non plus d'actifs ou de ressources à leur fournir.

Les programmes fédéraux ont joué un rôle important en fournissant une partie des capitaux nécessaires pour que les

Autochtones puissent se lancer en affaires. Si je ne m'abuse, tout cela a commencé à la fin des années 1980 ou dans les années 1990 avec la stratégie du CCCA, dans le cadre de laquelle le conseil a examiné les obstacles au lancement d'entreprises dans les réserves et a constaté qu'il fallait avoir accès à des capitaux empruntés, et que, pour obtenir ces capitaux, il fallait créer des programmes. Le conseil a élaboré certains programmes judicieux, utiles et bénéfiques, et cela a permis aux IFA d'émettre beaucoup de prêts. On a même pu fournir des prêts dans le secteur conventionnel et compenser ou réduire certains coûts d'immobilisations engagés.

M. Earl Dreeshen: Mais est-ce donc l'une des raisons pour lesquelles...

Le président: Monsieur Dreeshen, je suis désolé, mais je dois vous arrêter ici. Je voulais laisser le temps aux témoins de terminer de répondre, mais votre temps est écoulé. Vous aurez peut-être une autre occasion.

Madame Bennett, vous avez les sept prochaines minutes.

L'hon. Carolyn Bennett (St. Paul's, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci pour ce que vous faites.

Monsieur Martell, j'ai eu l'impression que vous avez été prudent pour ne blesser personne lorsque vous avez parlé du rôle du gouvernement. J'imagine que vous vouliez avertir le comité de ne pas se jeter tête première en formulant un ensemble de recommandations qui n'ont pas été tout à fait bien réfléchies pour déterminer ce qui se passera sur le terrain une fois qu'elles seront appliquées. Même en ce qui concerne la suggestion de Mme Whiteduck sur la création d'un fonds pour les PME ou les préoccupations qui ont été formulées relativement à l'AFPN, je crois que d'autres témoins viendront nous expliquer de quelle façon nous pourrions mieux nous en tirer en ce qui concerne les cotes de crédit des gens et les gestes que nous pourrions poser.

Si vous deviez rédiger le rapport, quels genres de recommandations formuleriez-vous?

M. Keith Martell: Comme je l'ai mentionné, je crois qu'il faut vraiment réfléchir au continuum. Vous avez deux acteurs du continuum de développement économique autochtone devant vous aujourd'hui. L'ANSAF et ses membres sont des prêteurs au développement. Ils s'occupent des nouvelles entreprises. Ils tentent de fournir non pas des emprunts bancaires commerciaux, mais des prêts participatifs à des personnes qui veulent lancer une entreprise.

Franchement, la raison pour laquelle la Saskatchewan Indian Equity Foundation — une société autochtone de financement — a créé la Banque des Premières Nations du Canada, c'est qu'elle a commencé à avoir du succès, ce qui poussait certains de ses clients vers les banques commerciales. Elle s'est dit qu'il fallait créer le prochain niveau dans le continuum, soit la Banque des Premières Nations, une institution de crédit commercial. Nous n'accordons pas de prêts de développement, mais je crois que nous comblons une lacune, c'est-à-dire que c'est vers nous que se tourne un entrepreneur ou une entreprise autochtone pour obtenir du soutien une fois qu'il ou elle a reçu un prêt de développement.

Je crois qu'il faut tenir compte de ce continuum au moment de formuler des recommandations. Simplement dire qu'il faut créer un programme gouvernemental pour accorder des prêts à toutes les Premières Nations de la structure va éliminer tous les types de capitaux qui sont la bonne solution au bon prix dans les bonnes situations dont toutes les entreprises autochtones ont besoin. De cette façon, on ne fait que mettre tout le monde dans le même bateau et, franchement, perpétuer la dépendance à l'égard du gouvernement. C'est le problème que nous avons eu dans le passé. Toutes les solutions étaient axées sur le gouvernement, et il n'y avait pas de participation du secteur privé pour créer des solutions durables dans les collectivités autochtones. Je voudrais tout simplement vous avertir de ne pas refaire la même erreur en espérant que cette fois-ci sera la bonne.

● (0925)

Mme Francine Whiteduck: Il est évident qu'il y a un continuum de prêteurs dans le marché. Keith en a parlé en abordant les IFA. On parle de prêts de développement, alors les risques sont élevés. Nous traitons avec des entrepreneurs qui sont en processus d'apprentissage. Ils ont peu d'expérience liée à l'exploitation d'une entreprise. Ils n'ont pas de crédit. Et puis, on parle de nouvelles entreprises, ce qui, comme partout ailleurs, en fait des entreprises risquées. Lorsqu'on ajoute à cela certains des problèmes constatés dans les réserves — et, en fait, même à l'extérieur des réserves — cela devient vraiment des prêts à risque élevé, et il faut travailler en collaboration avec les entrepreneurs pour assurer une certaine stabilité. C'est la raison pour laquelle le renforcement des capacités est important.

L'objectif du réseau des IFA c'est, au fil du temps, de faire avancer ces emprunteurs le long du continuum. Le prix pour obtenir un prêt de développement est élevé. Il y a des frais qui y sont associés. C'est vraiment malheureux de voir que, dans un pays aussi riche que le Canada, certaines des personnes les plus pauvres doivent payer des frais élevés liés aux coûts en capital pour créer des entreprises qui seront bénéfiques dans leur collectivité.

Mais c'est le modèle avec lequel nous devons travailler. Nous avons réussi à le faire fonctionner. Les IFA ont su relever le défi, mais, nous ne voulons pas maintenir les gens dans cette situation. À un moment donné, il faut qu'ils puissent progresser le long du continuum. C'est un processus qui prend du temps. Il faut reconnaître que les collectivités autochtones du Canada sont dans une phase de développement. C'est le rôle que les IFA ont joué. C'est leur rôle au sein de ce continuum.

En ce qui concerne les IFA, elles ont un peu amélioré leur processus de prêts depuis 20 ans. Elles se limitaient habituellement à des prêts de 250 000 \$. Leurs prêts commencent à être un petit peu plus complexes et un peu plus pointus, alors il y aura une certaine croissance de ce côté-là. Si l'on jette un coup d'oeil aux collectivités autochtones partout au Canada, on constate que leurs besoins en matière de prêts de développement sont très élevés. Selon nous, cette situation perdurera un certain temps jusqu'à ce qu'il y ait une bien meilleure intégration entre l'économie des collectivités autochtones dans l'économie canadienne. Je crois que c'est en train de se faire et qu'on constate certaines réussites dans le cadre des grands projets, mais c'est un processus qui prendra encore un certain temps.

L'hon. Carolyn Bennett: Vous avez dit qu'il y a une quantité limitée de capitaux et qu'il pourrait y avoir un fonds pour les PME. De quelle façon vous y prendriez-vous? Qui en serait responsable? À quoi cela ressemblerait-il?

Mme Francine Whiteduck: La raison pour laquelle j'ai parlé d'un fonds spécial, c'est que, actuellement, tous les capitaux sont réunis,

et il n'y a pas de fonds réservés. Les fonds sont discrétionnaires parce qu'ils viennent d'Affaires autochtones.

Si quelqu'un veut réaliser un projet d'infrastructure dans une collectivité et si le besoin est pressant et que la personne réussit à convaincre les intervenants de sa nécessité, les capitaux qui étaient peut-être destinés au développement d'une PME ne seront plus disponibles. Je crois que c'est arrivé dans le cadre de certains programmes de financement d'entreprises autochtones que nous avons offerts cette année. Nous parlions d'un point de vue plus général, et il semble qu'une partie des fonds ont été consacrés à autre chose.

Il faut y mettre fin. Si nous voulons réussir dans le secteur des PME, nous devons vraiment miser sur l'expansion des PME et réserver certaines ressources pour appuyer les composantes de développement.

● (0930)

L'hon. Carolyn Bennett: Keith, êtes-vous en train de dire qu'il faudrait convaincre le secteur privé d'aider dans ce dossier s'il y avait de la formation et des mesures de protection? Dites-vous que ce ne devrait pas être seulement le gouvernement?

Le président: Je vais devoir vous demander de répondre brièvement. Le temps est écoulé.

M. Keith Martell: Je serai bref. Dans une certaine mesure, les prêts de développement sont difficiles, et c'est toujours difficile pour le secteur privé. C'est pour cette raison qu'il y a la Société de développement atlantique et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada: ce sont des programmes gouvernementaux qui, essentiellement, font la même chose que nous faisons avec les prêts de développement autochtone. C'est parfois difficile pour le secteur privé de le faire. Ce n'est pas une entreprise à but lucratif.

Le président: Merci beaucoup.

Les sept prochaines minutes reviennent à M. Barlow.

La parole est à vous.

M. John Barlow (Macleod, PCC): Merci beaucoup.

Je vous remercie tous d'être là aujourd'hui. C'est une question très importante, et nous sommes heureux d'entendre ce que vous avez à en dire.

Madame Whiteduck, je veux commencer par vous, si vous me le permettez.

Je sais que M. Dreeshen en a parlé rapidement, mais, dans le cadre des travaux d'un autre comité, nous terminons actuellement une étude sur l'esprit d'entrepreneuriat des femmes et leur leadership dans le milieu des affaires. J'ai trouvé une statistique intéressante: près de 40 % des petites entreprises appartiennent en totalité ou en partie à des femmes. À High River, l'une des villes de ma circonscription, 80 % des petites entreprises appartiennent à des femmes. C'est une tendance bien réelle. Les femmes comblent le retard et prennent même les devants dans le domaine des petites entreprises.

Vous avez dit que vous accordez environ 30 % de vos prêts à des femmes. Est-ce une nouvelle tendance? Pouvez-vous nous dire ce qui a suscité la montée de cette partie du secteur commercial?

Mme Francine Whiteduck: Pour commencer, si on remonte au début des années 1980, on a commencé à faire un suivi du nombre de prêts octroyés à des femmes autochtones et aux jeunes et à évaluer leur incidence. Comparativement à la tendance canadienne en tant que telle, les femmes autochtones la suivent, mais elles ont du retard.

Comme je l'ai dit plus tôt, les femmes autochtones jouent un rôle important dans nos collectivités. Très souvent, leurs entreprises sont des entreprises familiales. Elles engagent leur époux, leur fils, leur fille. Les femmes autochtones sont parmi les personnes les plus débrouillardes qui existent. Elles ont géré nos collectivités malgré leur état actuel.

Elles participent. Pour ce qui est des statistiques, certains des enjeux auxquels les femmes sont confrontées sont différents dans nos collectivités, tout comme ils le sont pour les femmes en général. Si on s'attaquait à ces enjeux, on pourrait leur fournir le soutien dont elles ont besoin. Le principal enjeu — et, selon moi, c'est l'enjeu plus important auquel les femmes autochtones dans nos collectivités sont confrontées —, c'est qu'elles s'occupent de tellement de choses. Le fardeau qui les accable est extrêmement lourd. Habituellement, les femmes s'occupent du ménage, elles font aussi beaucoup d'autres choses et elles exploitent leur entreprise.

Selon moi, c'est premièrement pour des raisons vraiment culturelles: les femmes dans les collectivités autochtones ont pris les devants et ont joué ce rôle de leadership dans nos collectivités. Elles s'intéressent maintenant au milieu des affaires, elles apprennent et elles passent à l'action. Vraiment, pour les femmes, c'est une question de contribuer au bien-être de leur famille. L'impact de leur participation est énorme. Il est gigantesque. Cela a un impact sur les enfants. Leur participation se répercute et favorise l'éducation, qui est si cruciale. En outre, tandis que nous suivons les statistiques liées à l'économie canadienne, il y a très certainement un rôle plus important à jouer dans nos collectivités tout simplement en raison du niveau de développement requis.

M. John Barlow: Il y a un autre aspect au sujet duquel nous avons appris beaucoup de choses. C'est bien de vous entendre dire que le gouvernement a prévu 700 millions de dollars dans le budget de cette année pour les femmes entrepreneures. C'est fantastique même, mais une partie de ce financement et une partie de ce programme concernent du mentorat, ce que nous jugeons très important.

En ce qui concerne certains de ces programmes de nature financière — et je ne parle pas seulement des programmes conçus pour les femmes —, y en a-t-il qui permettent d'offrir un soutien aux entreprises? Une fois que les gens obtiennent un prêt, y a-t-il du mentorat accessible? Y a-t-il des programmes de littératie financière accessibles non seulement pour permettre aux gens de démarrer une entreprise, mais pour qu'ils réussissent à long terme? Kevin secoue la tête alors peut-être que...

Mme Francine Whiteduck: Oui, nous avons un programme de développement du potentiel autochtone, le DPA — il y a tellement d'acronymes à retenir —, qui permet d'offrir une formation dans les IFA à ceux et celles qui ont besoin de soutien. Certaines IFA offrent des programmes de mentorat dans le cadre desquels elles offrent un soutien aux entreprises autochtones qu'elles ont peut-être financées. Il y a aussi d'autres programmes. Ce ne sont peut-être pas des programmes conçus spécialement pour les femmes, mais le soutien est là.

• (0935)

M. John Barlow: Merci.

Me reste-t-il une minute?

Monsieur Martell, je passe à vous. Je vous ai peut-être mal compris, mais vous avez dit vers la fin de votre exposé que les banques commerciales et les institutions financières commerciales commencent à s'intéresser davantage à vous. Est-ce exact?

M. Keith Martell: Elles participent beaucoup.

Nous interagissons avec de nombreuses Premières Nations partout au Canada. Environ 90 % de notre portefeuille de prêts visent des groupes autochtones et des particuliers des Premières Nations, et nous faisons régulièrement concurrence aux principales banques lorsque c'est possible. Elles sont toutes présentes, et elles offrent toutes des prix et des services compétitifs.

M. John Barlow: Je suis un nouveau membre du comité, alors quelqu'un a peut-être déjà dans le passé répondu à ma question, mais j'aimerais savoir quelle est la différence entre les services offerts par une institution financière des Premières Nations et ceux offerts par une banque commerciale? Quelles sont certaines des différences?

M. Keith Martell: Les IFA sont représentées par l'ANSAF. Elles font des prêts de développement. Comme Francine l'a dit — et elle peut vous en parler mieux que moi — les IFA accordent de plus petits prêts de développement.

Les banques à chartes accordent habituellement des prêts commerciaux. Ces prêts sont fondés sur des conditions commerciales, ils visent des objectifs commerciaux et ils tiennent compte de la capacité de rembourser. Ce sont non pas des prêts participatifs, mais des prêts commerciaux. Ce que nous fournissons, ce sont les services bancaires commerciaux, pas seulement les prêts. Nous fournissons des services de dépôt et de gestion de trésorerie. Les banques commerciales et, franchement, notre banque aussi, offrent aux collectivités des Premières Nations tous les services liés à l'exploitation d'une entreprise.

M. John Barlow: Qu'est-ce qui empêche les entreprises et les collectivités des Premières Nations d'avoir accès aux services des banques commerciales? La propriété foncière est-elle un problème, que les garanties...?

M. Keith Martell: Il y a beaucoup de problèmes, dont la Loi sur les Indiens et les enjeux liés aux garanties.

Les banques comme la nôtre et d'autres banques trouvent des façons de régler ces problèmes. Plutôt que de s'appuyer sur la garantie physique d'un actif dans une réserve, nous nous tournons du côté des flux de trésorerie. Nous prêtons vraiment en fonction des liquidités. C'est ce que beaucoup de banques font dans beaucoup d'endroits, et c'est exactement ce que nous faisons dans les réserves.

Pour le dire franchement, le principal défi, c'est le fait que beaucoup d'entreprises autochtones sont en période de développement. Même les gouvernements des collectivités des Premières Nations renforcent actuellement leurs capacités de fournir du soutien et des services et d'attirer des capitaux; c'est probablement là notre principal défi.

M. John Barlow: À la fin de vos commentaires, vous...

Le président: Monsieur Barlow, votre temps est à peu près écoulé.

Merci.

Cela conclut notre première série de questions. Nous allons maintenant passer à la deuxième série. Les membres auront cinq minutes, cette fois-ci. Je tiens à souligner aux témoins que certains membres peuvent choisir de poser des questions ou de formuler leurs remarques en français, notre autre langue officielle.

Nous passons maintenant à Mme Quach, qui a cinq minutes.

[Français]

Mme Anne Minh-Thu Quach (Beauharnois—Salaberry, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de s'être déplacés pour venir nous parler de financement pour les Premières Nations.

Monsieur Martell, vous avez parlé de la difficulté d'accéder à des capitaux et à des services de base en région éloignée. Vous avez également parlé de tous les obstacles reliés à la Loi sur les Indiens.

Pouvez-vous nous dire quels sont ces obstacles et quelles conséquences ils ont sur les populations autochtones?

[Traduction]

M. Keith Martell: Sous le régime de la Loi sur les Indiens, l'obstacle le plus important, c'est l'incapacité d'une institution financière comme la nôtre de prendre en garantie un actif corporel dans une réserve. En principe, si nous accordions un prêt à une collectivité non autochtone du nord pour l'achat d'une niveleuse, par exemple, nous pourrions consentir une hypothèque mobilière sur la foi d'un tel actif donné en garantie. Si le prêt n'était pas remboursé, nous pourrions de fait reprendre cet actif et utiliser le produit de sa vente pour rembourser le prêt.

La Loi sur les Indiens nous empêche de prendre en garantie des actifs corporels dans les réserves. En conséquence, au lieu de pouvoir consentir une hypothèque mobilière pour cette niveleuse, nous devons recourir à des méthodes novatrices. Par exemple, nous devons nous faire céder les contrats que la personne pourrait avoir conclus à l'égard de cette niveleuse, bien franchement, parce que nous ne pouvons pas prendre l'actif corporel. Bien des nations autochtones renoncent à ce droit, d'ailleurs, mais il constitue tout de même un obstacle pour de nombreuses communautés des Premières Nations.

Cela fait partie du défi que présente la Loi sur les Indiens. Nous devons tout simplement trouver des façons de contourner ce détail, mais il suscite bel et bien une certaine appréhension de la part de certaines institutions financières lorsqu'il s'agit de faire des affaires dans des réserves.

Quant au fait qu'elles sont situées dans des régions éloignées, c'est comme toute la petite collectivité. Même dans les Prairies, bien franchement, nous voyons que beaucoup d'institutions financières de petites villes ferment leurs portes et déménagent dans des localités plus grandes.

Dans nombre des collectivités autochtones avec lesquelles nous faisons affaire, les gens ont du mal à simplement obtenir des services financiers de base, comme un compte bancaire. Par exemple, le gouvernement exige que les banques obtiennent deux pièces d'identité avec photo.

En outre, à l'occasion d'une réunion tenue la semaine dernière, j'ai mentionné un des obstacles énormes. L'une des pièces d'identité délivrées par le gouvernement que possèdent de nombreux Autochtones, c'est la carte de statut. La politique du ministère des Affaires autochtones permet la délivrance d'une carte de statut par année, alors, si vous perdez votre carte, vous devez vous débrouiller sans cette pièce d'identité pour le reste de l'année; vous pourriez ainsi avoir de la difficulté à même obtenir un compte bancaire.

Il s'agit de petites lacunes du système qui causent des difficultés aux Autochtones qui tentent d'accéder à des services bancaires.

● (0940)

[Français]

Mme Anne Minh-Thu Quach: Merci.

Mme Whiteduck et vous-même avez parlé de la difficulté d'obtenir des capitaux à long terme et du fait qu'il s'agissait surtout de capitaux pour le démarrage.

En matière de développement des entreprises, que pourrait faire le gouvernement fédéral pour aider les institutions financières autochtones?

[Traduction]

Mme Francine Whiteduck: Oui, certainement. Il y a beaucoup de choses que le gouvernement fédéral peut faire et auxquelles il a contribué dans le passé.

J'ai mentionné la question de l'avoir propre: il n'y en a tout simplement pas dans la communauté. Les Autochtones n'ont pas les actifs qu'on trouverait dans une collectivité non autochtone pour des gens qui veulent démarrer une entreprise. Ou bien, s'ils ont des actifs, c'est tout ce qu'ils ont. Il est très difficile d'offrir en garantie une chose qui est requise. Certains des programmes se sont avérés utiles pour ce qui est de reconnaître les problèmes auxquels font face les personnes qui n'ont pas d'actif à mettre en garantie. Le programme de financement des entreprises autochtones que nous étudions cette année nous permet de régler certains de ces problèmes.

Pour ce qui est du développement à long terme, en raison de la nature du soutien offert à des entreprises à risque élevé, dont le taux d'échec est habituellement élevé et qui n'ont pas d'antécédents de crédit ni n'ont jamais fait leurs preuves... Ces choses doivent croître. Les entreprises ne croissent pas et ne réussissent pas du jour au lendemain. Il est difficile de rendre ces flux de trésorerie attrayants très rapidement. C'est quelque chose qu'il faut cultiver au fil du temps. Le fait d'exercer ce genre de pression sur une entreprise qui démarre complique les choses pour cette entreprise. À mon avis, il s'agit vraiment d'accorder plus de temps, des périodes d'incubation plus longues, aux entreprises en démarrage.

En outre, dans le cas d'une grande partie de la communauté autochtone, nous nous sommes sentis obligés de réussir immédiatement. Nous n'avons pas eu la possibilité d'échouer, ou bien nous avons été jugés sévèrement. J'ai entendu dire certaines choses dans le cadre de mes déplacements lorsque je travaillais à l'APEC. Si on met du capital de risque à la disposition des gens, qu'on leur permet d'échouer et qu'on reconnaît qu'il y aura des échecs en cours de route...

Une société — je pense que c'est Samsung — a tenté de perfectionner ses produits et s'est rendu compte qu'il n'y avait aucune innovation. Il n'y avait pas d'innovation parce qu'on avait beaucoup de difficulté à composer avec la crainte de l'échec. Une fois qu'on a reconnu le problème et qu'on a ajouté du capital permettant aux gens d'échouer, l'innovation a pris une expansion considérable. Nous devons réfléchir à cela, surtout dans des collectivités autochtones, où, si souvent, il semble que nous ne puissions pas échouer sans être jugés de façon vraiment intense.

● (0945)

Le président: Nous allons maintenant passer à M. Seeback, pour les cinq prochaines minutes.

M. Kyle Seeback (Brampton-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Madame Whiteduck, comment les IFA sont-elles capitalisées? Le sont-elles de la même manière que les banques de l'annexe I — en fonction des ratios de dépôt — ou non?

Mme Francine Whiteduck: Non.

M. Kyle Seeback: Comment sont-elles capitalisées?

Mme Francine Whiteduck: Voulez-vous répondre à cette question, Kevin?

Kevin est là depuis le tout début, alors...

M. Kevin Schindelka: Il y a trois sortes d'IFA: les sociétés de financement autochtones, qui étaient capitalisées par Industrie Canada et Affaires autochtones; les centres de développement des communautés autochtones, qui étaient capitalisés par Industrie Canada par l'intermédiaire d'organismes régionaux; et les prêteurs au développement autochtone, qui étaient capitalisés par le secteur privé ou par les gouvernements provinciaux, qui commencent à présent à capitaliser certains d'entre eux.

M. Kyle Seeback: Alors, il y en a très peu qui sont capitalisées en fonction de capitaux ou de dépôts privés.

M. Kevin Schindelka: Très peu: il n'y a aucun dépôt.

M. Kyle Seeback: Elles ne sont donc pas fondées sur... Quels sont les ratios de prêts? S'agit-il simplement de la somme d'argent dont elles disposent?

M. Keith Martell: C'est un pour un.

M. Kyle Seeback: C'est un pour un, alors elles ne sont pas du tout comme les banques de l'annexe I.

M. Keith Martell: Non.

M. Kyle Seeback: D'accord.

Quand nous abordons la question de l'obtention de financement... Je veux d'abord parler du financement des entreprises.

Nous avons reçu des gens le 12 mars. Le chef Manny Jules est venu parler au comité. Selon lui, « au Canada, le moyen le plus courant d'accès aux capitaux est l'accession à la propriété », et « plus de 50 % des entreprises en démarrage se servent de la valeur nette d'une maison pour obtenir du capital ». Il a poursuivi en disant — comme nous en avons parlé — que, de fait, l'article 89 de la Loi sur les Indiens empêche cela. À votre avis, dans quelle mesure cela fait-il obstacle à l'obtention de prêts par des petites entreprises?

Keith, vous m'avez présenté certaines solutions de rechange. En tant qu'avocat, j'ai effectué des procédures de recouvrement, et l'acquisition d'un contrat par cession n'est pas une façon géniale de tenter de recouvrer de l'argent auprès d'un emprunteur.

Dans quelle mesure s'agit-il d'un obstacle?

M. Kevin Schindelka: C'est compensé dans une grande mesure par les programmes relatifs aux capitaux propres des clients qu'Industrie Canada et AADNC ont mis en place. Ces programmes visent en réalité à pallier l'absence d'accession à la propriété.

M. Kyle Seeback: Comment fonctionnent-ils?

M. Kevin Schindelka: Le plan d'affaires du client est élaboré. S'il est démontré que le projet est viable, une contribution est apportée en vue de l'établissement de cette entreprise, et le financement — qu'il provienne d'une IFA ou d'une institution conventionnelle, se met en place.

M. Kyle Seeback: D'accord, mais cela supposerait que l'entreprise de la nation autochtone n'aura essentiellement d'autre choix que d'obtenir ces fonds grâce à certains de ces programmes particuliers.

M. Kevin Schindelka: Oui.

Mme Francine Whiteduck: Oui.

M. Kyle Seeback: L'entreprise autochtone ne pourra pas accéder, de façon générale, à des formes de capital classiques.

Très bien. Cela m'amène à ma prochaine question, dans ce cas. Dans quelle mesure ces programmes sont-ils accessibles pour les entreprises des Premières Nations? Est-ce que toutes celles qui veulent obtenir un des prêts que vous décrivez peuvent en contracter un? Sinon, pourquoi?

Mme Francine Whiteduck: Comme je l'ai mentionné plus tôt dans mon exposé, l'accès est devenu très limité, et il a été réduit de façon très importante au cours des 20 dernières années.

M. Kyle Seeback: Pourquoi et comment a-t-il été réduit?

Mme Francine Whiteduck: Eh bien, à nos tout débuts, les fonds qui étaient disponibles... Le financement comprenait un peu des deux, mais il s'agissait de montants d'environ 50 à 75 millions de dollars qui étaient mis à la disposition des entrepreneurs, auxquels ils pouvaient accéder...

M. Kyle Seeback: Et quel est le montant qui est disponible, maintenant?

Mme Francine Whiteduck: C'est 24 millions de dollars.

M. Kyle Seeback: Est-ce dû à des défauts de remboursement qui font que le fonds s'épuise au fil du temps? Ou bien est-ce seulement le fait que le montant disponible a été réduit au fil du temps, sans égard au remboursement?

• (0950)

M. Kevin Schindelka: Il s'agit de réductions du financement.

M. Kyle Seeback: On a réduit le financement.

Alors, vous diriez que la demande à l'égard de ces prêts dépasse l'offre.

Mme Francine Whiteduck: Oui, absolument.

M. Kyle Seeback: D'accord.

Mme Francine Whiteduck: Notre développement est limité par les sommes disponibles, n'est-ce pas, alors, si votre cagnotte est plus petite, cela va vous limiter. Si on augmentait cette somme, je ne sais pas à quoi ressembleraient les choses. Je pense que nous verrions certaines innovations sur ce plan.

Le président: Merci.

Notre prochain intervenant est M. Ravignat.

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): *Meegwetch*, madame Whiteduck, pour votre présence, et aux autres pour vos exposés.

C'est bon de voir quelqu'un de Kitigan Zibi au comité. Je sais que vous êtes très active, comme vous l'avez mentionné lors de notre brève rencontre dans la collectivité. Je vous en remercie.

Je voulais aborder un peu le modèle de financement des IFA et, plus particulièrement, je voulais savoir si vous souscriviez à l'idée selon laquelle la base du modèle de financement actuel influe sur la prestation des services ou sur la capacité de contracter des prêts à long terme et de mettre en oeuvre de grands projets commerciaux.

Les deux nations autochtones de ma circonscription, Kitigan Zibi et Lac Barrière/Lac-Rapide, recèlent un potentiel pour de très importants projets d'extraction de ressources naturelles qui sont controversés, comme vous le savez. Je me préoccupe de savoir si le modèle de financement pourrait être amélioré afin de s'assurer que ces genres de grands projets reflètent les besoins de la collectivité et présentent un modèle de financement qui est durable.

Mme Francine Whiteduck: Encore une fois, en ce qui concerne les IFA, nous sommes très limités, et nous le sommes pour une raison. Lorsqu'on envisage du développement à long terme, en réalité, il est question d'un autre genre de besoin en capital, si ces projets sont viables. Les IFA sont axées sur les prêts destinés au développement. Il s'agit de prêts qui sont limités, de l'ordre de 250 000 \$. Il est possible qu'ils s'accroissent et que la somme des prêts augmente, mais je ne pense pas qu'elle augmente beaucoup plus que cela, puisque, dans ce cas, il s'agirait de structures de financement différentes.

M. Mathieu Ravignat: D'accord. À quoi ressembleraient ces structures de financement? Comment pourraient-elles....

M. Keith Martell: On passe à un stade supérieur du continuum.

M. Mathieu Ravignat: Oui.

M. Keith Martell: On ne peut pas étudier une partie du financement et dire que cet argent, c'est du capital, et que tout cet argent provient du même endroit.

Les IFA sont des prêteurs au développement. Elles font monter les petites et moyennes entreprises dans la chaîne alimentaire et transforment des gens qui ne s'y connaissent pas en affaires en gens d'affaires compétents grâce à des capitaux. Elles prennent ces capitaux, s'adressent à une banque commerciale comme la nôtre et commencent à les mettre à utiliser l'argent comme levier pour devenir une grande entreprise.

M. Mathieu Ravignat: Mais, je suppose que ce dont je parle, c'est d'une lacune, n'est-ce pas? Le continuum ne fonctionne qu'à l'occasion, dans la mesure où, parfois, on veut démarrer un grand projet, mais on n'a peut-être ni les capitaux ni l'avoir propre nécessaires pour le faire.

M. Keith Martell: Comme je l'ai mentionné... J'ai parlé de trois projets. L'un d'entre eux était l'investissement important d'une communauté des Premières Nations dans un projet d'aménagement hydroélectrique. Cette communauté possède 25 % de quatre barrages hydroélectriques dans le Nord de l'Ontario. Elles ont pris part au règlement de leur revendication relativement à l'utilisation du territoire et ont intégré cela dans leur avoir propre, puis elles ont emprunté deux ou trois centaines de millions de dollars. Aujourd'hui, leur projet a une valeur actualisée — pas une valeur acquise en dollars, mais une valeur actualisée — de 1 milliard de dollars pour une communauté d'environ 2 500 personnes.

La Première Nation Moose Cree a financé ce projet grâce à la prise en charge d'un projet qui supposait un vrai partenariat avec l'Ontario Power Generation. Cette nation a pris une terre dans laquelle elle avait effectivement un avoir propre, par application du règlement de sa revendication territoriale, et elle a transformé cet actif en financement. Je pense que son taux de financement se situait autour de 2,5 % pour une période de 17 ans, car il s'agissait d'un projet réel auquel elle participait vraiment, et elle pouvait le financer par des voies commerciales.

M. Mathieu Ravignat: C'est un exemple utile. Je vous en remercie.

Changeons un peu de sujet. Il existe certainement, au sein du gouvernement, certaines ressources qui s'intéressent à la responsabilité financière dans les réserves. Certains programmes qui sont offerts à ce chapitre ne fonctionnent pas particulièrement bien. Je songe, par exemple, à la Loi sur la gestion des terres. Je ne sais pas si vous avez des commentaires à formuler afin d'aider à améliorer les programmes qui sont offerts, mais qui ne semblent pas fonctionner.

• (0955)

M. Keith Martell: Dans de nombreuses communautés, la Loi sur la gestion des terres fonctionne très bien. Elle offre une plus grande certitude en ce qui concerne la nation.

Par exemple, lorsqu'une nation conclut un bail immobilier aux fins d'un projet d'aménagement commercial, comme un mail linéaire dans la communauté, au lieu d'avoir à s'adresser à Affaires autochtones et Développement du Nord Canada et de devoir attendre très longtemps afin d'obtenir l'approbation du ministre pour mettre en oeuvre un projet dont il ne sait rien, à vrai dire, elle demande à

l'autorité locale d'aménager la terre en question à une fin qui répond aux besoins de la communauté.

Je constate que la Loi sur la gestion des terres fonctionne très bien dans de nombreux cas. C'est un bon exemple de mécanisme judicieux mis en place pour permettre à des nations autochtones de faire ce qu'elles peuvent avec les ressources dont elles disposent.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Seeback, vous avez de nouveau la parole pour les cinq prochaines minutes.

M. Kyle Seeback: Je veux revenir sur les questions touchant le capital que j'ai déjà abordées. Par exemple, une entreprise autochtone pourrait-elle tenter d'obtenir un prêt comme, par exemple, un PEE, par l'intermédiaire de la BDC ou de certains des programmes du gouvernement fédéral?

M. Keith Martell: Non, les PEE ne fonctionnent pas dans les réserves, en raison du problème de garantie occasionné par la Loi sur les Indiens.

M. Kyle Seeback: S'agit-il du même problème que dans le cas du Programme de financement des petites entreprises du Canada?

M. Keith Martell: Je pense que c'est le même problème. Je le crois bien.

M. Kyle Seeback: D'accord. Alors, lorsque vous parlez de recourir à des programmes qui permettent de contourner de façon créative le problème lié au fait de n'avoir aucune garantie pour ces prêts, ce n'est possible que si la nation peut accéder à l'un des programmes que vous avez mentionnés. Est-ce exact?

M. Keith Martell: Ou bien elle possède un avoir propre. Par exemple, un grand nombre des Premières Nations ayant réglé des revendications territoriales disposent maintenant d'une participation dans une fiducie et peuvent soutenir et commanditer leurs entreprises à des fins de développement. Elles détiennent un avoir propre.

M. Kyle Seeback: Oui, leur avoir propre a des bases différentes... Mais, l'avoir propre n'appartient pas à un individu, globalement...

M. Keith Martell: Exactement.

M. Kyle Seeback: ... et si une personne ne peut pas accéder à l'un de ces programmes, elle ne disposera donc pas des capitaux nécessaires pour pouvoir démarrer ou élargir une entreprise. Est-ce exact?

M. Keith Martell: C'est exact.

M. Kyle Seeback: Dans le cadre des programmes actuels, quelles sont vos exigences à l'égard d'une personne qui veut démarrer une entreprise? Je présume que les personnes qui demandent un financement ne peuvent pas toutes l'obtenir. Vous devez avoir établi certains paramètres afin de déterminer qui est admissible à ces programmes. Quels sont ces paramètres? Comment prenez-vous cette décision?

M. Kevin Schindelka: Les IFA, qui ont commencé à exécuter le programme au nom du gouvernement il y a environ un an, appliquent une procédure d'analyse pour tenter d'établir la viabilité. S'il s'agit d'une entreprise viable, c'est essentiellement un feu vert. Le client doit lui-même avoir un minimum d'avoir propre et, grâce au soutien additionnel des programmes de financement, si le projet devient viable et que l'IFA peut accepter la position de garantie, elle fournira le prêt.

M. Kyle Seeback: La notion de viabilité semble assez subjective. Je sais que toutes ces sortes de choses sont subjectives, même lorsqu'on s'adresse à une banque. Dans le cas des gens qui sont admis au programme — je dis simplement « le programme », mais je sais qu'il y en a plusieurs —, quel est le taux de remboursement, ou bien le taux d'échec?

M. Kevin Schindelka: Le taux d'efficacité du remboursement des prêts consentis par les IFA est de 95 %.

M. Kyle Seeback: Alors, il est très bon.

M. Kevin Schindelka: Oui.

M. Kyle Seeback: Diriez-vous que votre évaluation des gens qui se qualifient est plus ou moins aussi rigoureuse que celle que subissent les personnes qui s'adressent à une banque? Ou est-elle moins...

M. Keith Martell: Non. C'est différent.

M. Kyle Seeback: Je sais que c'est différent. Il faut que ça le soit. Mais, diriez-vous que les évaluations sont comparables?

M. Kevin Schindelka: Pas vraiment.

M. Keith Martell: Elles sont semblables.

M. Kyle Seeback: Elles sont semblables? Alors, faisons une parenthèse. Si une entreprise autochtone avait des capitaux propres et demandait un prêt à une banque ou présentait une demande à l'un des programmes, pensez-vous que sa probabilité d'acceptation serait raisonnablement semblable? J'essaie seulement de voir...

Mme Francine Whiteduck: J'en doute, car je pense que les banques tiennent compte de choses comme l'expérience que vous apportez à l'organisation, le...

M. Kyle Seeback: J'essaie de voir si vous êtes comme un prêteur de dernier recours.

Mme Francine Whiteduck: Nous sommes un prêteur de dernier recours.

• (1000)

M. Keith Martell: Ils le sont.

Par exemple, si nous obtenons un prêt modeste afin de nous qualifier aux fins que nous visons, nous pourrions en fait contracter certains de ces prêts en partenariat avec une IFA. Nous travaillons avec des sociétés de financement autochtones, par exemple, afin de les mettre en rapport avec un client qui est presque sorti de leur système et presque entré dans le nôtre.

M. Kyle Seeback: D'accord.

M. Keith Martell: Elles pourraient injecter un peu plus de capital de risque, et nous pourrions contracter le prêt commercial, et, ensemble, cela fonctionne. Mais le but que nous tentons d'atteindre, les IFA et nous-mêmes, c'est de continuer de faire gravir les échelons de la chaîne à cette entreprise.

M. Kyle Seeback: Je veux revenir rapidement sur l'un des commentaires que vous avez formulés dans votre déclaration, monsieur Martell. Je l'ai trouvé très intéressant. Je me rappelle que, quand nous avons accueilli Ernie Daniels le 12 mars, il a parlé du fait que la Première Nation de Membertou économisait — j'essaie de le trouver, mais je l'ai perdu — 140 000 \$ par mois.

Le président: Malheureusement, monsieur Seeback, pendant que vous vous efforciez de trouver les renseignements dont vous aviez besoin, votre temps s'est écoulé. Nous aurons peut-être une ou deux autres minutes à vous accorder plus tard.

Madame Hughes, vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

Mme Carol Hughes: Merci beaucoup.

Je pense certainement que la Loi sur la gestion des terres des Premières Nations fonctionne très bien pour de nombreuses nations autochtones. Selon moi, la préoccupation que nous avons observée tient au fait que tout le monde n'a pas été en mesure d'en tirer parti pour le moment. Je crois que c'est de cela que mon collègue parlait lorsqu'il a évoqué certaines de ses préoccupations.

Il y a pas mal de choses dont je veux discuter, mais je ne pense pas que je vais avoir beaucoup de temps.

Andrew Beynon, qui est le sous-ministre adjoint par intérim des terres et du développement économique, a comparu devant nous le 24 février 2015. Il a mentionné qu'« il pourrait être utile d'examiner des façons de renforcer les institutions financières autochtones, notamment trouver des méthodes pour améliorer leur autonomie, injecter d'autres capitaux et leur donner les moyens d'agir comme source continue de littératie financière pour les collectivités et les entreprises autochtones ». Dans sa déclaration, il a poursuivi en disant que, en attendant les constatations du ministère, le comité pourrait en apprendre davantage sur l'organisme australien pour les Autochtones Indigenous Business Australia et son applicabilité relativement à l'accès autochtone au capital dans le contexte canadien.

Avez-vous des commentaires à formuler au sujet d'Indigenous Business Australia et de la différence entre cet organisme et ce que nous avons ici? Y a-t-il des choses que nous pouvons apprendre et envisager d'adopter? Estimez-vous qu'il y a un moyen pour le gouvernement de renforcer le réseau de financement autochtone en encourageant l'autonomie liée à l'injection de capitaux supplémentaires?

M. Keith Martell: Nous avons parlé aux représentants d'un certain nombre de programmes et d'organismes de développement autochtones d'autres pays. Même si nous avons toujours quelque chose à apprendre des autres pays, la situation est toujours différente.

Honnêtement, mon expérience de l'Australie, c'est qu'un grand nombre des programmes de ce pays en sont au stade où ils étaient les nôtres dans les années 1970 par rapport aux Premières Nations du Canada alors, il est difficile de faire une comparaison. En ce qui concerne bien des représentants de gouvernements aborigènes auxquels on s'adresse en Australie, on finit par parler à un bureaucrate, bien franchement, alors c'est comme la situation de « l'agent des sauvages ».

Il est difficile de faire des comparaisons, même si les Australiens font certaines choses qui sont plus novatrices que les nôtres. Leur structure en ce qui a trait aux groupes aborigènes est extrêmement différente de notre structure actuelle.

Mme Carol Hughes: Mais il a bel et bien affirmé, par ailleurs, que nous pouvons « renforcer les institutions financières autochtones » et « améliorer leur autonomie ». À la lumière du fait qu'il a formulé ces commentaires, je me demande tout simplement si vous voudriez que certaines recommandations soient adressées au gouvernement quant à la façon dont nous pouvons le faire, car vous êtes les intervenants clés.

Mme Francine Whiteduck: Cette année, l'une des choses que nous commençons à étudier de façon beaucoup plus approfondie que dans le passé, c'est, en réalité, l'accréditation des normes au sein même du réseau des IFA. Nous cherchons à vraiment accroître les capacités de ce réseau et à nous concentrer sur la façon dont les IFA étudient le risque.

Vous pourriez parler de certaines des normes que nous appliquons, Kevin.

M. Kevin Schindelka: Cela nous ramène à une question au sujet de la distinction entre une IFA et une institution classique du point de vue de la méthode employée pour évaluer une demande. La tolérance d'une institution classique à l'égard du risque est moins élevée que celle d'une IFA parce qu'elle assume le coût du financement en plus de celui du capital — ou il est intégré au coût du capital —, alors que les IFA n'assument pas de coûts relativement au financement à ce stade. Elles n'empruntent pas d'argent. Elles peuvent assumer une plus grande part du risque qu'une institution classique.

En outre, au lieu d'insister sur le perfectionnement... Si un client ne possède pas les connaissances courantes nécessaires pour exploiter une entreprise particulière, mais que l'idée est bonne, l'IFA accompagne et encadre le client le long du processus de développement de l'entreprise. Elles développent des entrepreneurs et des entreprises ou aident à leur développement. Nos homologues ou nos pairs dans l'industrie classique ne peuvent pas se permettre de le faire. Cela leur coûterait tout simplement trop cher.

• (1005)

Le président: Merci beaucoup.

Nous retournons maintenant à M. Seeback.

M. Kyle Seeback: J'ai trouvé ce que je cherchais. C'était « 140 000 \$ par mois par rapport au financement bancaire qu'elle utilisait auparavant, comme cliente des services de détail des banques », et ces « économies suffisent pour construire une nouvelle maison chaque mois ». C'était là un résumé de la transcription de la déclaration de M. Daniels que nous avons entendue.

Vous semblez laisser entendre que ce n'est pas aussi miraculeux que je le croyais lorsque je siégeais au comité et que j'avais été très impressionné. Expliquez-moi un peu plus en détail ce que vous considérez comme problématique dans ce que cette nation a fait, car je pensais que c'était très novateur de sa part que d'avoir pris des sources de revenus différentes et de les avoir utilisées efficacement pour aller chercher autre chose. Elle espérait pour pouvoir orienter davantage de sources de revenus vers ce projet, comme les permis et d'autres choses.

Vous semblez penser que ce n'est pas une bonne idée. Pourquoi?

M. Keith Martell: Cela fonctionne pour les administrations municipales, les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral, qui peuvent prendre des revenus gouvernementaux et utiliser des obligations gouvernementales pour financer l'infrastructure. C'est pour cela que les institutions financières ont été créées, et elles ont encore leur place et un rôle à jouer dans cette partie du continuum.

Cependant, ce qu'elles ont commencé à faire, c'est prendre, comme vous l'avez dit, des revenus commerciaux — les revenus tirés de baux forestiers, de l'exploitation pétrolière et gazière, de dépanneurs et de salles de bingo — et les placer dans les obligations qu'elles émettent. Le problème que cela pose, c'est... Nous sommes un prêteur commercial, et c'est ce que nous faisons tous les jours, à longueur de journée, et, lorsqu'on regarde ce genre d'entreprises, on

étudie la capacité de remboursement, le risque et la durée du prêt. Comme je l'ai mentionné, la durée est très importante.

De fait, l'AFPN place tous ces revenus dans une obligation qui est amortie sur 30 ans. Dans l'exemple que vous avez donné, il était question d'économiser 140 000 \$ par mois, mais, lorsqu'on inscrit cela dans un chiffrier et qu'on fait le calcul, la majorité des économies de cette nation découlent du non-remboursement du principal.

M. Kyle Seeback: Il s'agit d'un amortissement sur une période plus longue.

M. Keith Martell: Si vous contractez des prêts sur cinq ans et sur dix ans et que vous les refinancez au moyen de prêts sur 30 ans, puis que vous étalez le remboursement sur cette période, le coût réel de votre emprunt — c'est-à-dire les intérêts que vous payez — est vraiment beaucoup plus élevé. C'est comme prendre....

M. Kyle Seeback: Je comprends. C'est comme prendre une hypothèque sur sa maison et l'amortir sur 30 ans.

M. Keith Martell: Exactement. Le gouvernement tente de convaincre les gens de ne pas prendre d'hypothèques qui constituent des prêts sur 50 ans avec une mise de fonds de 5 %. On ne veut pas cela, mais on encourage les Premières Nations à obtenir le financement d'une obligation sur 30 ans, sans verser de mise de fonds, et à un taux fixe sur 10 ans. Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais j'ose espérer que les taux d'intérêt seront un peu plus élevés dans 10 ans qu'ils ne le sont aujourd'hui. Ils n'ont jamais été aussi bas. Les banques aiment les taux d'intérêt plus élevés... Je suis désolé.

Des voix: Oh, oh!

M. Keith Martell: Mais nous versons également plus d'argent aux déposants lorsque les taux d'intérêt sont plus élevés.

En même temps, par l'intermédiaire de l'AFPN, vous encouragez les gens à obtenir de grosses sommes de crédit, à des taux d'intérêt qui n'ont jamais été aussi bas, et à étaler le prêt sur plus de 30 ans. Rien ne nous assure que certains des actifs achetés grâce à cet argent étalé sur 30 ans ne sont pas des actifs ayant une durée de vie utile de cinq ans. Qu'allez-vous faire, dans cinq et dans dix ans, quand l'actif sera épuisé, que vous n'en tirerez plus aucun revenu et qu'il vous restera encore 20 ans de prêt à rembourser?

M. Kyle Seeback: C'est un argument intéressant. Merci.

Je veux revenir sur les IFA et sur la façon dont elles consentent des prêts. Le taux d'intérêt sur l'argent prêté par ces institutions est-il semblable à celui d'une banque commerciale ordinaire? Est-il plus bas, plus élevé, ou environ le même?

Mme Francine Whiteduck: Il est plus élevé.

M. Kyle Seeback: Il est plus élevé, et il reflète le risque, ce qui est courant dans le domaine bancaire. Très bien.

Alors, quand vous dites que la somme d'argent disponible à des fins de prêts a été réduite graduellement au fil des ans, que votre taux de remboursement est de 95 % et que votre taux d'intérêt est plus élevé que celui d'une banque commerciale, où est passé tout cet argent? Il y a probablement un intérêt à rembourser le principal et à payer les intérêts, parce que cela coûte moins cher. Au fil du temps, cela ne renfloue-t-il pas la cagnotte de prêts? En effet, où est passé cet argent?

• (1010)

M. Kevin Schindelka: Non. Il y a deux ou trois ans, nous avions témoigné lors d'une séance de votre comité, et, à l'époque, nous parlions du coût du capital et du rendement que les IFA peuvent obtenir sur le marché actuel. Le coût du capital dépasse le rendement qu'elles pourraient obtenir, alors...

M. Kyle Seeback: Comment le coût du capital peut-il dépasser le rendement si l'argent provient, de fait, de revenus gouvernementaux? Où est le coût du capital dans ce cas?

M. Kevin Schindelka: En ce qui concerne le coût lié aux fonds, il est nul — nous n'avons pas de déposant à payer —, mais il y a des coûts à engager relativement au capital au moment de contracter le prêt, de s'occuper du client avant et après, de toucher le prêt et de le réinvestir.

M. Kyle Seeback: D'accord. Il s'agit des coûts d'exploitation...

Le président: Je suis désolé, monsieur Seeback. Vous avez dépassé le temps qui vous était alloué.

Nous allons maintenant passer à M. Ravignat.

M. Mathieu Ravignat: Puis-je partager mon temps avec Carol? Je n'ai qu'une question très brève.

Le président: Oui.

M. Mathieu Ravignat: Nous avons beaucoup parlé du renforcement des capacités. Selon les réponses que je reçois, il s'agit d'un problème, et les façons de le régler sont très limitées. Je ne sais pas si nous pourrions réfléchir un peu plus globalement aux solutions que nous devons mettre en place pour assurer ce renforcement des capacités et au rôle que le gouvernement fédéral peut jouer?

Y a-t-il des exemples ou des modèles plus efficaces que d'autres? Quelque chose est-il arrivé à Kitigan Zibi, par exemple, un programme de mentorat ou quelque chose, qui pourrait servir de modèle? Quel rôle le gouvernement fédéral peut-il jouer à l'égard de ce genre d'éducation?

Mme Francine Whiteduck: En ce qui concerne la capacité du réseau des IFA lui-même, les 58 IFA que nous avons sont régies indépendamment dans leur propre région. Elles ont chacune leur conseil d'administration. Si on les regarde de plus près, on voit que les IFA elles-mêmes ont des capacités différentes. Les sociétés de financement autochtones ont tendance à fonctionner de façon un peu différente; beaucoup des réussites que nous observons en sont issues. Il ne faut pas oublier non plus les sociétés d'aide au développement des collectivités. Elles gagneraient probablement à voir leurs capacités renforcées, en raison notamment de la façon dont elles sont structurées. C'est pourquoi nous examinons l'ensemble de la question des normes et de l'accréditation pour les IFA.

Pour ce qui est des programmes à renforcer, il s'agit non seulement du réseau, mais aussi des gens à qui nous offrons des services dans le réseau. Il s'agit de littératie financière. Il s'agit de travailler avec les collectivités de façon beaucoup plus intense afin de vraiment apporter à la collectivité cette éducation en matière de commerce, et ce, à tous les niveaux, depuis les enfants à l'école jusqu'aux personnes qui souhaitent démarrer une entreprise. Il y a beaucoup de possibilités à cet égard.

Je sais ce que vous voulez dire au sujet de Kitigan Zibi. Les possibilités sont grandes là-bas.

Mais, encore une fois, il s'agit vraiment de comprendre comment stimuler ce renforcement et établir les différentes structures qui sont requises. C'est un processus d'éducation. Cela doit se faire auprès du chef et du conseil et d'autres acteurs dans la collectivité, ainsi

qu'auprès du secteur privé qui commence à prendre son essor dans la collectivité. Je pense que le fait d'être clair sur les rôles que chacun doit jouer constitue une partie importante des besoins en matière d'éducation dans la collectivité. C'est vraiment difficile à concrétiser lorsqu'on n'arrive qu'à financer trois ou quatre entreprises par année. Cela nécessite une discussion beaucoup plus vaste, touchant autant à la gouvernance qu'aux modèles qui sont offerts aux collectivités.

En ce qui a trait à des recommandations pour le comité, nous devons vraiment élargir la compréhension de ce qui fonctionne et de ce qui ne fonctionne pas dans les collectivités. Je pense que nous avons notre petite idée là-dessus. On ne cesse de parler du pouvoir financier dans la Loi sur la gestion des terres des premières nations comme d'un modèle, mais ce n'est pas pour tout le monde. À dire vrai, je ne sais pas dans quelle mesure on y a souscrit et dans quelle mesure des participants y ont été attirés, et je n'en pas connais l'incidence. Nous commençons à peine à voir les prêts qui sont consentis en vertu de ce modèle, mais il y a aussi d'autres modèles, et nous devons comprendre ces modèles et aider les collectivités à l'échelon du chef et du conseil afin d'être en mesure de mettre ces modèles en oeuvre et d'en faire l'essai.

Les IFA entrent en scène lorsque vient le temps de travailler avec les entrepreneurs et de renforcer la capacité. Il y a toutes sortes de rôles qui entrent en jeu et qui sont requis dans la collectivité. Un certain nombre de joueurs doivent jouer leur rôle, pas seulement les prêteurs commerciaux, mais la collectivité dans son ensemble.

Cela vaut tant sur la réserve qu'ailleurs. Une grande partie des entreprises, si on y jette un coup d'oeil, ou une grande partie de l'activité dans la collectivité, est concentrée dans le conseil de bande en raison de son pouvoir dans la collectivité et en tant que seul cadre juridique existant. Comment peut-on s'affranchir de ce modèle et étendre l'accès et la participation à un segment beaucoup plus grand de la collectivité afin de permettre à ses membres de devenir des propriétaires et des gestionnaires du capital ainsi que des structures faisant partie de leur collectivité? Je pense qu'on doit un peu séparer les choses.

• (1015)

Le président: Merci beaucoup.

La parole revient de nouveau à M. Seeback. Je ne cesse de l'interrompre, et il revient sans cesse à la charge. C'est son tour à nouveau.

M. Kyle Seeback: Si vous ne m'aviez pas interrompu, monsieur le président, j'aurais terminé il y a 15 minutes.

Des voix: Oh, oh!

M. Kyle Seeback: Kevin, j'aimerais revenir à ce que nous disions. En gros, ce que vous dites, c'est que ce que je vais appeler les « coûts indirects » d'exploitation des IFA excèdent en réalité les revenus qu'elles tirent des intérêts sur les prêts.

M. Kevin Schindelka: Oui. Vous appelez « coûts indirects » ce que nous appelons « dépenses administratives », et les pertes sur prêts dépassent les revenus générés par le portefeuille de prêts.

M. Kyle Seeback: Dans ce cas-là, comment fonctionne votre financement pour les IFA? Y a-t-il différentes enveloppes? Obtenez-vous une enveloppe x d'un montant pour les prêts? Pouvez-vous fixer une somme d'argent à prêter dans l'année, et puis il y a une somme x pour les coûts d'exploitation? Ou bien obtenez-vous seulement une seule somme et vous trouvez la façon de fonctionner au seuil de rentabilité ou de façon rentable?

M. Kevin Schindelka: Les sociétés de financement autochtones sont laissées à elles-mêmes. Elles ne sont pas subventionnées pour ce qui est de leurs activités. Nous avons donc élaboré un concept de programme, il y a deux ou trois ans, qui est entré en vigueur le 1^{er} avril 2014. Celui-ci permet d'augmenter les revenus qu'elles reçoivent et de compenser le manque à gagner. Pendant des années, le manque à gagner a été de 8 % par année. Maintenant, grâce à ce programme, si votre IFA octroie de nouveaux prêts, en plus des frais que vous imposez au client, nous allons ajouter 8 %, plus 5 % pour couvrir tous les coûts que vous engagez avant et après l'octroi du prêt.

M. Kyle Seeback: Qui apporte l'aide supplémentaire?

M. Kevin Schindelka: C'est un programme gouvernemental fédéral offert par l'intermédiaire d'AADNC qui offre cette aide additionnelle.

M. Kyle Seeback: Je vois.

M. Kevin Schindelka: C'est unique, en ce sens qu'il ne s'agit pas d'un programme fondé sur les droits. C'est un programme fondé sur les activités et le rendement, premier du genre au pays des IFA. Si vous ne faites pas de prêts, vous n'obtenez pas d'APDA ni de fonds du programme.

M. Kyle Seeback: Y a-t-il toujours eu cette perte de 8 %? J'oublie les chiffres. N'y a-t-il pas des économies d'échelle? Lorsque vous aviez 60 millions de dollars à prêter, vous affichiez tout de même une perte de 8 %, soit la même qu'avec 25 millions de dollars?

M. Kevin Schindelka: C'est une moyenne de 8 %, vraiment, et certaines de ces IFA ont un capital de 2 ou de 3 millions de dollars, alors que d'autres ont 8 ou 10 millions de dollars, alors c'est donc une cible mobile. Elles s'améliorent aussi au chapitre de la capacité et de l'apprentissage. Elles ont beaucoup progressé en ce qui concerne le coût des prêts au développement. Elles ont réduit les pertes au fil des ans, mais les 5 % dont nous parlons sont une moyenne mobile sur cinq ans.

• (1020)

M. Kyle Seeback: Quelle est la plus grande composante de ce que j'ai décrit comme les coûts indirects et que vous avez décrit comme les dépenses administratives? Est-ce que ce sont les salaires et les avantages sociaux?

M. Kevin Schindelka: Oui, et les provisions pour pertes.

M. Kyle Seeback: D'accord.

Je vais partager mon temps avec M. Strahl.

M. Mark Strahl (Chilliwack—Fraser Canyon, PCC): Très rapidement, j'aimerais comprendre comment vous assurez la prestation des programmes sur les réserves.

Monsieur Martell, y a-t-il des succursales dans les réserves? Avez-vous des gens sur le terrain, ou fournissez-vous plutôt un genre de service virtuel?

Cela s'applique peut-être aussi aux IFA. Comment offrez-vous le service aux entrepreneurs dans les réserves? Doivent-ils appeler à Ottawa, ou font-ils affaire avec une personne en chair et en os dans leur collectivité ou près de celle-ci?

M. Keith Martell: Nous possédons huit succursales offrant des services complets et quatre centres bancaires communautaires. Ils se trouvent principalement dans les collectivités autochtones ou dans les centres où des entreprises autochtones ont tendance à se regrouper. Le siège social se trouve à Saskatoon. Nous avons une succursale située tout juste à l'extérieur de Meadow Lake, dans la circonscription de M. Clarke. D'ailleurs, il était présent lors de

l'ouverture officielle. Nous avons de vraies succursales et de vraies personnes en chair et en os sur le terrain qui consentent des prêts à des fins personnelles et commerciales.

Bien sûr, nous avons aussi, étant donné la répartition des activités — le pays est grand —, des succursales dans chaque territoire. Nous en avons au Yukon, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut. Dans bon nombre de ces centres, nous concentrons les prêts commerciaux dans quelques centres de prêts commerciaux, mais nous avons des gens qui se rendent dans ces collectivités pour faire le travail.

M. Mark Strahl: Et pour ce qui est des IFA...?

Mme Francine Whiteduck: Il y a 58 IFA — ou institutions financières autochtones — à l'échelle du Canada, alors nous couvrons presque l'ensemble du pays. L'ANSAF a pris en charge la gestion de certains des programmes gouvernementaux décrits plus tôt.

Par exemple, nous avons l'APDA, le programme d'allocation de prêts au développement autochtone. Nous l'avons pris en charge l'année dernière. Les IFA vont présenter une demande à l'ANSAF. Nous recevrons leurs états financiers pour les trois dernières années, et nous établissons toutes les conditions à remplir pour obtenir du financement, si elles en ont besoin, puis nous leur versons l'argent.

Cette année, nous nous penchons sur le programme de financement des entreprises autochtones, qui est le programme sur les capitaux propres. Il semble que l'ANSAF va aussi offrir ce programme aux IFA, qui travaillent ensuite avec les clients de partout au pays pour leur fournir des services.

M. Mark Strahl: Merci.

Le président: Merci.

Enfin, c'est au tour de Mme Hughes.

Mme Carol Hughes: Je n'ai que deux ou trois choses à dire.

Vous avez dit qu'il y a des choses qui fonctionnent dans certaines collectivités et que vous avez une certaine idée de ce qui fonctionne et de ce qui ne fonctionne pas. Je me demande si vous pourriez envoyer cette information au comité. Si une chose fonctionne pour certaines collectivités et ne fonctionne pas pour d'autres — parce que nous savons qu'elles sont toutes uniques —, je pense qu'il serait important pour nous de le savoir.

J'ai quelques questions rapides pour vous. Je vais vous laisser y répondre, puis le comité peut poursuivre ou choisir de lever la séance.

Lorsque les responsables de la caisse populaire de Kahnawake ont comparu en juin 2014, ils nous ont parlé du fait qu'ils ont une procédure où une personne conclut « un accord de fiducie avec des fiduciaires qui sont choisis parmi les membres de la communauté, qui reçoivent le bien immeuble en garantie ». Je me demande si cela est aussi de votre ressort.

Un autre aspect sur lequel j'aimerais vos commentaires, c'est ce que le sous-ministre adjoint par intérim Andrew Beynon a dit lorsqu'il a comparu devant le comité, à savoir que « [n]ous pourrions aussi chercher des façons nouvelles et novatrices de libérer le capital existant », et il a mentionné la « somme d'environ 1 milliard de dollars représentant l'argent des bandes ». Je me demande si vous pourriez dire ce que vous pensez de cela également.

M. Kevin Schindelka: En ce qui concerne le modèle qu'utilise Kahnawake, il s'agit de la seule IFA au Canada qui utilise ce modèle, que je sache. Je ne sais pas s'il a déjà été contesté devant les tribunaux.

•(1025)

M. Keith Martell: En fait, à Kahnawake, on utilise cela pour les prêts résidentiels. C'est le système hypothécaire utilisé là-bas: on confie la gestion de la maison, de l'actif hypothécaire, à une fiducie, qui est une collectivité locale, et cela permettrait le transfert de la propriété advenant un défaut de remboursement du prêt. Ce programme — dans cette collectivité seulement — est offert à toute institution financière. C'est un modèle qui permet de s'assurer... Vous savez, les banques ne souhaitent pas être propriétaires de maisons. Nous ne voulons jamais être propriétaires de la maison de quelqu'un. Ce que nous voulons vraiment, c'est que quelqu'un rembourse le prêt.

C'est un exemple de modèle, et il y a aussi le programme pour les logements du marché destinés aux Premières Nations. Nous avons notre propre programme de logement des Premières Nations, où une collectivité fait vraiment la même chose que ce que fait Kahnawake. Elle soutient le propriétaire et veille, s'il ne peut payer ou ne paie pas ou si un mariage s'effondre — beaucoup de situations nécessitent la vente de la maison —, à ce que la maison soit transférée à un nouveau propriétaire. Nous travaillons avec ce genre de programmes. Ce sont des programmes qui fonctionnent.

Le programme pour les logements du marché destinés aux Premières Nations est bon. Il a été créé par le gouvernement, et il fonctionne plutôt bien dans beaucoup de collectivités qui veulent bien l'essayer.

Mme Carol Hughes: Qu'en est-il de...?

M. Keith Martell: Dans le cas des fonds fiduciaires, ce sont les revenus — habituellement tirés de l'exploitation de ressources non renouvelables — qui sont versés dans les fiducies du gouvernement fédéral. Un certain nombre de poursuites sont en instance concernant plusieurs nations qui ont... De façon générale, les grands bassins sont composés de 10 à 12 nations environ, et il s'agit principalement de

revenus d'exploitation pétrolière et gazière. La plupart de ces revenus ont été déposés dans des fiducies gérées par les collectivités; les grandes fiducies sont toutes transférées vers l'extérieur. Cela crée un fonds pour les collectivités, comme je l'ai mentionné. Une fiducie est créée, et si la nation la gère bien et la structure correctement, elle peut être utilisée comme levier aux fins du développement de la collectivité, aussi bien celui du gouvernement et des entreprises.

Nos clients les plus prospères sont généralement ceux qui peuvent compter sur de tels capitaux propres. C'est vraiment ce dont il est question ici aujourd'hui. Comment pouvons-nous créer cet avoir propre, pas seulement pour celles qui peuvent obtenir des règlements, mais aussi pour la nation moyenne située en région éloignée ou dans le Nord du Canada ou, plus important encore, pour la personne moyenne qui vit dans une de ces collectivités et qui veut vraiment démarrer une entreprise et la voir prendre de l'expansion?

M. Kevin Schindelka: La plupart des IFA utilisent le modèle afin d'obtenir une sûreté. Elles obtiennent une résolution d'un conseil de bande qui permet ou donne les moyens au propriétaire de l'entreprise d'établir l'entreprise sur la réserve, et la deuxième partie de la RCB va donner aux IFA l'accès à la réserve pour qu'elle puisse recouvrer les biens de l'entreprise en cas de défaut. Cette façon de faire a fait ses preuves en cour.

Le président: Merci beaucoup.

Cela conclut notre période réservée aux questions pour la journée. Je remercie tous nos témoins de leur aide dans le cadre de notre étude. C'est très apprécié.

Nous allons suspendre la séance, car je dois discuter rapidement d'un point lié aux affaires du comité. Nous allons libérer la salle afin de poursuivre à huis clos. Merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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.

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.

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