



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

FAAE • NUMÉRO 062 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 16 mai 2017

—
Président

L'honorable Robert Nault

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

Le mardi 16 mai 2017

• (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Robert Nault (Kenora, Lib.)): Chers collègues, conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous allons entamer ce matin l'étude de l'Initiative canadienne de financement du développement.

Bonjour, mesdames et messieurs. C'est un plaisir de tous vous revoir.

Au cours de l'heure qui vient, nous allons entendre M. Bertin, directeur général des Politiques économiques internationales au ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Je vous salue, monsieur Bertin.

Mesdames et messieurs les membres du comité, je me permets de vous signaler, avant que nous commencions à écouter M. Bertin, que Mme Laverdière a déposé un avis de motion pour inviter l'un des ministres à venir comparaître devant nous dans le cadre de cette étude. Je tiens simplement à vous rappeler que, comme d'habitude, nous pouvons encore ajouter des noms sur la liste des témoins. Je voulais que vous le sachiez pendant que nous procédons à cette étude. C'est ainsi que certains témoignages pourraient vous amener à vouloir entendre d'autres points de vue. La seule condition sera qu'il nous reste des créneaux horaires pendant les journées réservées aux témoignages que nous avons prévues pour cette étude.

Cela dit, je vais maintenant donner la parole à M. Bertin qui va commencer par nous faire part de ses commentaires préliminaires. Ensuite, nous passerons à la période habituelle de questions et de réponses.

Nous vous écoutons, monsieur Bertin.

[Français]

M. Marc-Yves Bertin (directeur général, Politiques économiques internationales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci, monsieur le président.

Je me réjouis d'être parmi vous aujourd'hui pour appuyer le Comité dans son étude sur l'initiative canadienne de financement du développement.

J'aimerais articuler mes commentaires ce matin autour de deux idées: d'abord sur le rôle du secteur privé dans le développement international, ensuite sur l'apport favorable que peuvent avoir les institutions de financement du développement, ou IFD, dans le soutien de la croissance et de la prospérité dirigées par le secteur privé.

Bien que l'aide publique au développement ait contribué à l'obtention d'importants gains en matière de développement international, il faudra plus de ressources que ce que les

gouvernements peuvent fournir pour répondre au Programme de développement durable à l'horizon 2030 des Nations unies.

Selon la Banque mondiale, les besoins des pays en développement se traduisent par un écart de financement annuel de 2 500 milliards de dollars dans des secteurs essentiels comme les infrastructures, l'énergie propre et l'agriculture.

Il existe un consensus grandissant au sein de la communauté de développement sur l'idée que le secteur privé a un rôle important à jouer à titre de principal moteur de la croissance économique et du développement.

Le Programme d'action d'Addis-Abeba, une fondation qui vise la mise en oeuvre du Programme 2030, reconnaît que les investissements des secteurs privé et public revêtent une grande importance pour le financement des infrastructures, notamment par l'entremise des banques de développement et des institutions de financement du développement. En effet, les 17 objectifs de développement durable reconnaissent la nécessité de mobiliser des ressources additionnelles pour les pays en développement à partir de multiples sources, y compris le secteur privé.

En même temps, les pays en développement eux-mêmes tournent leur attention vers l'augmentation des investissements privés, qui s'ajoutent à l'aide publique au développement, bien entendu. Or, les investissements étrangers directs et d'autres flux financiers privés dépassent maintenant l'aide au développement dans une proportion de 5 pour 1.

[Traduction]

Il arrive cependant fréquemment que les entreprises du secteur privé ne soient pas en mesure ou désireuses de faire ces investissements, perçus comme risqués, dans de tels pays sans aucune aide. C'est la raison pour laquelle les donateurs internationaux ont décidé de prendre des mesures pour optimiser l'apport des investissements privés au développement et les institutions financières de développement, ou IFD, sont alors la forme la plus visible de mécanisme de soutien.

Les IFD permettent de faire face aux difficultés précises auxquelles sont confrontées les entreprises oeuvrant dans les pays en développement qui ont besoin de financement pour y développer leurs activités. Quand elles interviennent, les IFD utilisent des outils de financement novateurs et peu coûteux pour favoriser la croissance économique dans les pays en développement. C'est ainsi que certaines évaluations, venant par exemple de l'Overseas Development Institute, indiquent qu'un investissement d'un dollar d'une IFD peut attirer un investissement additionnel de 12 \$ du secteur privé, bien évidemment selon le produit. De plus, à long terme, les IFD sont autosuffisantes parce qu'elles parviennent à équilibrer les risques et se consacrent essentiellement aux entreprises durables. Les profits ainsi générés peuvent être réinjectés pour financer d'autres projets contribuant au développement. Il est bon de préciser ici que les IFD viennent en complément des investissements privés, mais ne les remplacent pas plus qu'elles ne remplacent l'aide publique au développement, l'APD.

Quant à la nouvelle société d'État qui deviendra l'IFD du Canada, sachez que son siège social sera situé à Montréal et qu'il s'agira d'une filiale intégrale d'EDC. Elle sera financée à hauteur de 300 millions de dollars sur cinq ans pour dispenser son aide dans les pays admissibles à l'APD.

Je suis convaincu que les membres du comité auront de nombreuses questions à me poser à ce sujet. Aussi, laissez-moi vous dire pour terminer que ces IFD peuvent jouer un rôle de catalyseur quand il s'agit de faciliter une croissance animée par le secteur privé dans les pays en développement. Ce rôle a pour effet d'accroître les investissements et les résultats du développement, d'amplifier les montants de financement additionnel et les effets des compétences du secteur privé, de promouvoir les objectifs de politiques, comme la croissance verte et la prise en main par les femmes de leur rôle dans l'économie, tout en créant des emplois. C'est un complément à l'aide traditionnelle, qui reste importante.

J'aurai maintenant plaisir à répondre à vos questions.

• (0850)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bertin.

La parole est maintenant à M. Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier notre invité d'avoir accepté de nous consacrer du temps aujourd'hui.

À l'époque où nous formions le gouvernement, nous voulions de tenter d'impliquer davantage le secteur privé. Vous avez fait allusion à quelques occasions dans vos commentaires. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet. Nous réalisons fort bien que les budgets que les gouvernements peuvent consacrer à l'APD dans le monde sont limités. Or, les investissements du secteur privé, et très certainement les investissements directs étrangers, sont beaucoup plus importants. Je crois me souvenir que vous avez parlé d'un ratio de cinq à un dans le monde comparé à un ratio de 12 à 1.

Pourriez-vous nous donner un peu plus de détails sur les types de projets et d'investissement qu'une IFD pourrait tenter de réaliser?

M. Marc-Yves Bertin: Pour expliciter un peu plus ce commentaire, il y a avantage à comparer les flux d'investissement du secteur privé et ceux de l'aide publique allant dans les pays en développement en 2014. Pour l'année, les premiers étaient d'environ 420 milliards de dollars alors que les seconds n'atteignaient que 180 milliards. Il s'agit donc là de montants considérables, mais

encore bien faibles en regard des 2 000,5 milliards de dollars consacrés au financement des déficits.

Comme je l'ai déjà indiqué, un certain nombre de pays ont emprunté cette voie en se dotant d'IFD pour manifester leur volonté d'impliquer le secteur privé et de s'attaquer à certains des défis de l'aide au développement.

Permettez-moi de vous donner quelques exemples de projets réalisés par d'autres IFD dans le monde. Swede Funds a financé la croissance d'un réseau d'hôpitaux et de cliniques privées pour femmes, d'écoles de sciences infirmières et d'autres projets dans les pays en développement. Il arrive fréquemment que ces pays n'aient pas les antécédents indispensables pour pouvoir bénéficier de prêts bancaires. Le fait de combler cette lacune au moyen de capitaux patients leur permet de s'implanter dans le domaine des soins, dans ce cas-ci, et de fournir la preuve de leurs capacités. Lorsque leurs projets débouchent sur des résultats durables, ils peuvent alors, au bout de quelques années, s'adresser aux prêteurs commerciaux.

Un autre bon exemple est celui de FMO aux Pays-Bas. Les Pays-Bas ont en effet accordé une combinaison de prêts et de participations au capital d'entreprises de services agricoles dans les pays en développement de façon à leur permettre d'acquérir la capacité de produire des engrais. La production locale permet de réduire les coûts de transport et de faciliter l'accès à ces engrais dans ces pays. Cette implication néerlandaise dans le secteur agricole de pays en développement a permis à celui-ci de décoller tout en favorisant localement la sécurité alimentaire. Parmi les pays ayant bénéficié de ce type d'aide, on peut citer le Nigéria et d'autres pays confrontés à des conflits importants.

M. Dean Allison: Pouvez-vous me dire en quoi ce mécanisme diffère de celui d'une banque de financement des infrastructures. J'imagine qu'une institution financière de développement pourrait investir dans le financement d'infrastructures, ou alors ses domaines d'intervention sont-ils limités? Dans nombre d'autres pays... Nous avons accumulé un peu de retard dans ce domaine.

Selon vous, quels devraient être les domaines d'intervention d'une IFD? Quels sont les pouvoirs, ou les domaines d'intervention, dans lesquels nous devrions autoriser une IFD à agir ici, au Canada?

M. Marc-Yves Bertin: Lorsque cette IFD aura reçu du gouvernement ses grandes orientations, il lui incombera de préciser ses priorités dans un plan d'affaires. Nous savons déjà que le gouvernement entend favoriser les questions de croissance verte et de changement climatique, ainsi que le soutien aux jeunes entrepreneurs et aux femmes chefs d'entreprise. Ce sont les premières indications dont nous disposons pour l'instant. Pour en savoir davantage sur les grandes orientations que le gouvernement retiendra, il va nous falloir attendre. En ce qui concerne les domaines dans lesquels cette institution devrait travailler, je crois que celle-ci devra être en mesure d'oeuvrer dans toute une gamme de domaines ayant des répercussions importantes sur le développement, comme ceux des infrastructures, de l'agriculture, de l'eau ou des ressources locales, des changements climatiques et de la croissance verte. La question qui se posera alors en sera une d'emphase et non pas nécessairement d'exclusion.

Quant au second volet de votre commentaire, sur notre retard en la matière, c'est une situation qui nous offre des possibilités et des avantages. Il est vrai que découvrir quelques années en retard ce que font les autres ne constitue pas en soi une grande innovation. Par contre, cela nous a permis de tirer les leçons de leurs expériences. Nous avons beaucoup appris auprès des autres IFD, et en particulier découvert quantité de choses à ne pas faire. Nous avons étudié les arguments utilisés dans les discussions survenues dans ces pays, par exemple au Royaume-Uni et aux États-Unis, deux pays qui ne disposaient à l'époque que de certains instruments et non pas de toute la gamme à notre disposition maintenant. Nous avons donc pu élaborer tout un ensemble cohérent de recommandations sur la façon de structurer ce projet en nous inspirant des pratiques exemplaires mises en oeuvre à l'étranger.

Nous avons ainsi appris qu'il importe de disposer de toute la gamme des moyens d'intervention et de ne pas se contenter, par exemple, de faire l'aumône. Selon la nature des ententes, les entreprises du secteur privé peuvent avoir besoin au début de prêts pour leur permettre de lancer leurs opérations alors que, le temps passant, elles pourront avoir besoin d'une injection de capitaux pour assurer la pérennité de leurs activités. Cette IFD devra donc pouvoir s'adapter aux divers besoins de ses groupes de clients.

L'autre aspect important est que certains pays tiennent compte dans leur travail de leur intérêt propre. C'est ainsi que nos amis américains privilégient les activités de leurs institutions financières de développement qui peuvent favoriser leurs intérêts commerciaux ou leurs entreprises nationales. Les Britanniques, eux, ont retenu l'approche opposée. Les examens réalisés dans ces deux pays montrent qu'ils devraient mettre l'accent sur les résultats en termes de développement et non pas nécessairement sur les avantages pour le groupe client. C'est pourquoi, comme c'est largement le cas pour ces deux IFD et comme l'indiquent les orientations que nous connaissons actuellement, l'IFD canadienne devra être en mesure de travailler avec n'importe quelle entité du secteur privé, qu'il s'agisse d'une entité étrangère locale dans un pays en développement ou d'une entreprise canadienne. L'accent sera mis sur les compétences des promoteurs des projets.

● (0855)

M. Dean Allison: Vous avez parlé des femmes et plus précisément des femmes chefs d'entreprise. Cette IFD pourrait donc faire du microfinancement. Le gouvernement en a déjà fait par le passé, mais l'IFD pourrait donc se révéler un moyen de fournir un tel microfinancement.

M. Marc-Yves Bertin: Tout à fait.

M. Dean Allison: J'en viens alors ma dernière question.

Notre gouvernement avait consacré 300 millions de dollars à ce projet, le même montant que ce gouvernement va engager. Pensez-vous que ce montant pourrait augmenter? J'imagine que, à l'interne, vous voyez des efforts pour attirer davantage d'argent. Ce montant de 300 millions va faire apparaître d'autres fonds, peut-être pas inscrits dans le budget de l'IFD, mais certainement au niveau des projets. Vous attendez-vous à ce que le montant total disponible augmente? J'imagine que, à l'avenir, vous aimeriez faire état de rendements ou d'une certaine forme de durabilité et ne pas vous contenter de nous dire que le gouvernement va augmenter le montant disponible.

Croyez-vous que ce montant pourra augmenter simplement parce que cela sera la conséquence naturelle d'avoir conclu de bonnes ententes?

M. Marc-Yves Bertin: Votre question appelle de commentaires de ma part.

Le premier est qu'au cours des premières années, c'est-à-dire au cours des cinq années à venir, l'IFD disposera d'un flux régulier de capitaux injectés à partir du capital de base d'EDC. Cela lui permettra de disposer d'une bonne base financière pour planifier ses ententes. Pour l'avenir, le gouvernement devra décider, en fonction des résultats que l'IFD aura obtenus et des objectifs propres du gouvernement, s'il entend ou non augmenter sa capitalisation, que ce soit sous forme d'injections ultérieures de fonds, de capitalisation ou en procédant par emprunts. C'est une question qu'il faudra se poser à nouveau à l'avenir.

En matière de rendement, l'objectif est bien évidemment que cette IFD devienne autosuffisante. Celles qui existent déjà ont montré une bonne capacité à le devenir. Les facteurs déterminants dans l'atteinte de cet objectif sont essentiellement la nature de l'entité, sa composition et ses actionnaires. Certaines IFD ont adopté un modèle d'actionariat mixte, combinant secteur public et secteur privé. Il semble que celles dans lesquelles le secteur privé participe au capital cherchent à obtenir des rendements plus élevés. Celles qui sont exclusivement des organismes du secteur public semblent se contenter de marges plus faibles ou d'atteindre de façon durable le point mort. Je suis d'avis que cette institution financière de développement devra structurer son portefeuille pour équilibrer les risques et poursuivre les objectifs du gouvernement, en harmonisant ses objectifs et ses projets avec ceux du gouvernement, le tout en assurant l'équilibre des risques. L'IFD devra donc adopter une approche de portefeuille en équilibrant les risques les plus importants avec des ententes plus sûres.

M. Dean Allison: Je vous remercie, monsieur Bertin.

Le président: Merci, monsieur Allison.

La parole est maintenant à vous, monsieur Fragiskatos.

M. Peter Fragiskatos (London-Centre-Nord, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie le témoin de s'être joint à nous aujourd'hui.

Vous nous avez indiqué dans votre exposé que chaque dollar investi par le secteur privé peut générer jusqu'à 12 \$. Vous avez utilisé le terme « attirer ». Pouvez-vous nous donner des exemples de pratiques exemplaires en la matière pour vous assurer d'atteindre le meilleur résultat possible?

● (0900)

M. Marc-Yves Bertin: Ce chiffre provient d'une étude de l'Overseas Development Institute. Je crois d'ailleurs savoir que vous allez entendre plus tard des témoins venant de cet institut.

Quand il est question des pratiques exemplaires et de l'approche, cela revient au fond à une évaluation des ententes elles-mêmes en se demandant si elles portent sur les secteurs qui auront le plus de répercussions sur le développement? L'IFD devra se doter d'un cadre de prise de décision d'investissement s'efforçant d'évaluer comme il convient les résultats visés en termes de développement et les risques qui y sont associés, en analysant la situation du secteur et les répercussions éventuelles, à la fois dans les domaines des finances et du développement, les partenaires eux-mêmes et leurs antécédents, leurs collaborateurs ainsi que le contexte dans lequel ils travaillent.

Lors de l'élaboration de ce cadre de décision, l'IFD va devoir réfléchir à l'importance qu'elle accordera aux divers éléments de son analyse.

M. Peter Fragiskatos: Sur la scène internationale, les IFD ne sont pas des nouveautés. La Grande-Bretagne en a fait l'expérience en 1948 et, aux États-Unis, c'est en 1971, sous l'air Nixon, qu'elles sont apparues.

Pourriez-vous nous parler un peu des réussites ou des lacunes de ces initiatives. Ont-elles été des outils de politique efficaces pour la Grande-Bretagne et pour les États-Unis? Si je ne me trompe, vous nous avez également parlé de la Suède et des Pays-Bas. Y a-t-il d'autres exemples dont vous aimeriez nous parler.

M. Marc-Yves Bertin: La réussite des IFD peut se manifester de deux façons différentes. Je crois en effet qu'il y a la réussite des entreprises elles-mêmes. Comme je l'ai indiqué précédemment, les IFD ont fait la preuve d'un niveau élevé de durabilité et d'une capacité à non seulement obtenir des rendements sur les investissements qu'elles font et à assumer leurs responsabilités fiduciaires et organisationnelles, mais elles sont aussi parvenues à réinvestir ces montants dans l'aide au développement.

C'est à la fois un apport important et une réussite qui tient au fait que toutes les projections laissent prévoir que les IFD vont assumer un plus grand rôle. Il reste, bien sûr, à voir quelle sera l'ampleur de ce rôle au cours de la décennie à venir, mais les investissements dans les institutions financières de développement ont augmenté de façon importante. Rien qu'au cours des trois dernières années, on a enregistré des hausses importantes des niveaux de capitalisation et du volume des portefeuilles de ces IFD. Voilà pour la première façon de réussir.

La seconde façon de réussir de ces IFD se concrétise dans les services qu'elles offrent et dans la réussite de ceux-ci. Donc toute la gamme des modalités d'aide internationale au développement, les IFD se situent entre les subventions internationales au développement, qui sont des formes d'aide à des conditions de faveur. Il s'agit bien évidemment de prêts offerts à des conditions de faveur par les banques régionales de développement, par exemple, par les banques du secteur privé aux conditions commerciales qui sont les leurs. Ces IFD ont donc joué un rôle important en parvenant à générer une activité économique dans les pays où le développement des entreprises ne le permet pas. C'est ainsi que la législation canadienne ne permet pas aux initiatives canadiennes de développement de venir en aide à des initiatives à la recherche de profits. C'est un handicap important dans la voie que les gouvernements pourraient emprunter pour favoriser la croissance économique dans des pays et soutenir le développement des entreprises dans des pays en développement.

D'autre part, il y a bien évidemment les banques qui ne sont pas en mesure d'apprécier et de juger les risques réels sur le terrain parce qu'elles n'y sont que rarement présentes. Elles ne sont donc pas prêtes à offrir le financement dont ces entreprises ont besoin.

Grâce à leur capacité à évaluer beaucoup plus efficacement les risques sur le terrain, parce qu'elles y ont des capitaux patients, les IFD se sont avérées particulièrement performantes à débloquer cette capacité à assumer des risques pour répondre aux besoins des entreprises du secteur privé.

M. Peter Fragiskatos: J'ai une dernière question à vous poser. La législation régissant la Overseas Private Investment Corporation, l'institution financière de développement américaine, lui impose d'accorder un « traitement préférentiel » dans l'étude des projets à réaliser dans des pays dont le revenu par habitant est inférieur à 984 \$.

Y a-t-il un seuil au-delà duquel on parle de réussite et en dessous duquel on parle d'échec? Je pense ici au cas des pays les moins développés. Peut-être ne disposent-ils pas des ressources et des infrastructures nécessaires pour tirer le meilleur parti d'investissements éventuels. Vous avez parlé des expériences d'autres pays et je crois que vous avez abordé ce qui s'est produit partiellement aux États-Unis. Dans quelle mesure est-il primordial de cibler les

investissements dans les états qui ont de grands besoins, mais cela n'entraîne-t-il pas également d'un certain risque dans la maximisation des investissements? Comment cela s'est-il passé concrètement?

• (0905)

M. Marc-Yves Bertin: L'expérience a montré que l'approche du portefeuille est celle de la sagesse. D'un côté, il est absolument certain que les organisations sans lien de dépendance veulent assurer leur pérennité, mais elles tiennent également à oeuvrer à la réalisation des objectifs de politique de leurs gouvernements.

Dans ce contexte, il se pourrait que certaines répercussions fort importantes sur le développement se manifestent dans des domaines d'activités plus risqués. Les IFD vont bien évidemment les examiner transaction par transaction, mais en tenant compte également du contexte de ces transactions. On peut donc espérer des gains importants pour le développement, mais en assumant également des risques plus élevés, et...

M. Peter Fragiskatos: Je vous prie de bien vouloir m'excuser de vous interrompre ainsi, mais le temps passe vite.

En résumé, les résultats obtenus jusqu'à maintenant laissent entendre que les projets mettant l'accent sur les pays les plus pauvres génèrent des retombées importantes.

M. Marc-Yves Bertin: Tout à fait.

M. Peter Fragiskatos: Ils sont donc viables dans ces pays.

M. Marc-Yves Bertin: Parfaitement.

Cela dépend bien sûr du projet et des considérations qui l'entourent. Du point de vue de la durabilité financière de l'organisation, il faut que la gestion de ces projets parvienne à un équilibre avec d'autres initiatives et d'autres projets moins risqués.

M. Peter Fragiskatos: Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Fragiskatos.

La parole est maintenant à M. Aubin. Nous vous écoutons.

[Français]

M. Robert Aubin (Trois-Rivières, NPD): Merci, monsieur le président.

Monsieur Bertin, merci d'être avec nous ce matin.

J'ai été happé par une affirmation que vous avez faite dans vos propos préliminaires, à savoir qu'il n'y a pas de placement risqué sans soutien. Il me semble que vous avez dit cela pour justifier l'importance de l'institut de financement du développement du Canada, qui aura le pouvoir de soutenir une part de risque dans des investissements privés.

Ma première question concerne la somme de 300 millions sur cinq ans. Cette somme est-elle puisée à même le budget de développement international de la ministre Bibeau pour être transférée au commerce international, ou est-elle prise dans le fonds consolidé du gouvernement?

M. Marc-Yves Bertin: Ni l'un ni l'autre. C'est une capitalisation qui ne touchera ni l'enveloppe d'aide internationale ni le cadre fiscal. Cette capitalisation se fera à même le budget, c'est-à-dire le capital d'EDC.

M. Robert Aubin: Cette somme de 300 millions de dollars vise à permettre au Canada à atteindre les objectifs énoncés dans le Programme 2030, lesquels sont très ambitieux. Comment avons-nous déterminé que 300 millions de dollars est la somme qui nous permettra de faire notre part à l'échelle internationale?

M. Marc-Yves Bertin: Il y a deux dimensions à cette question.

Avec un investissement de 300 millions de dollars, le Canada se situe plus ou moins dans la fourchette d'investissement d'autres IFD, notamment celle de la Suède, de la Suisse ou de la Finlande. Donc, le Canada est déjà crédible avec un tel investissement.

Les IFD que nous avons consultées pour concevoir de projet reconnaissent l'importance de s'établir, de marcher avant de courir. Comme je l'ai dit, on parle de la capitalisation d'un institut qui s'échelonne sur cinq ans, donc de 300 millions de dollars. Par la suite, on verra s'il y a lieu de s'ajuster. Il y a d'autres IFD qui existent depuis plusieurs décennies. Bien entendu, nous pourrions évoluer avec le temps.

M. Robert Aubin: Merci.

En matière de transparence dans le suivi de ces sommes, est-ce que l'Institut de financement du développement du Canada sera vérifiable par le directeur parlementaire du budget, ou est-ce que là aussi, ce sera une société d'État qui mettra le DPB à l'écart?

M. Marc-Yves Bertin: Je ne suis pas un expert des relations avec cet agent du Parlement. Par contre, je peux vous dire que c'est une entité qui sera pleinement assujettie à la Loi sur la gestion des finances publiques, et en tant que telle, elle devra rendre des comptes et faire un rapport annuel, qui sera déposé à la Chambre.

• (0910)

M. Robert Aubin: Dans les échanges et dans vos propos préliminaires, vous avez donné l'exemple du Royaume-Uni. Dans cet outil qu'on veut mettre en place pour attirer du capital privé, il faut que les investisseurs éventuels y trouvent leur intérêt. On sait que le Royaume-Uni a déjà atteint la cible de 0,7 % de son produit national brut en aide au développement international, alors que le Canada traîne de la patte à ce chapitre avec 0,26 %, ce qui est en dessous de la moyenne.

Le fait que notre pays investisse si peu va-t-il nous empêcher d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés en créant cet institut?

M. Marc-Yves Bertin: Les experts internationaux et les experts canadiens — vous allez d'ailleurs en rencontrer tout au long de votre étude — avec lesquels nous discutons de la situation nous laissent entendre qu'ils accueilleront à bras ouverts l'IFD que le Canada est en train d'établir. On est donc prêt à nous recevoir, et ce projet suscite beaucoup d'excitation. En outre, comme nous avons pu apprendre des leçons des autres, nous serons très flexibles quant à la clientèle avec laquelle nous travaillerons. Une panoplie d'instruments nous permettra de collaborer avec les autres IFD d'une façon très complémentaire.

Dans la mesure où des IFD voudront se réunir autour d'un projet et où, dans certains cas, elles n'auront strictement que des outils d'équité et chercheront un partenaire apte à offrir des garanties ou des prêts, le Canada pourra être un partenaire clé lors de ces discussions. Le Canada possède en effet une expertise et est aligné sur les orientations stratégiques du gouvernement.

M. Robert Aubin: À mon avis, les partenaires comprennent assez bien que, chaque fois que des ressources sont additionnées, c'est plutôt bienvenu. La difficulté qu'on entrevoit réside dans la question suivante, à savoir si la création de l'institut de financement du développement du Canada constitue une addition, ou si elle permet le retrait ou l'absence de croissance des investissements gouvernementaux, en fonds publics, dans le développement international. C'est là une question qui se pose et pour laquelle nous obtiendrons une réponse à l'usage, j'imagine.

Concrètement, comment entrevoyez-vous le mode de fonctionnement de cet IFD relativement à des pays qui sortent d'une crise ou qui en traversent une, comme au Soudan du Sud et dans toute la Corne de l'Afrique?

La participation des entreprises privées sera-t-elle possible, sachant que le rendement des investissements sera plus difficile à obtenir?

M. Marc-Yves Bertin: Cela va dépendre de la situation. Bien entendu, on ne parle pas ici d'une organisation dont le mandat va remplacer celui d'Affaires mondiales Canada. La stabilisation des zones en crise ou l'établissement des éléments de base d'une bonne gouvernance institutionnelle et politique dans une société étrangère seront toujours du ressort d'Affaires mondiales Canada.

Dans la mesure où il y aura des investisseurs privés ou des possibilités d'affaires engendrant des retombées appréciables, notamment dans le domaine social ou environnemental ou encore dans celui du développement international, cette nouvelle société d'État pourra offrir sa collaboration.

Est-ce, comme on le dit en anglais, un « *silver bullet* »?

Non. On sait très bien, au Canada, que ce ne sont pas des *silver bullets*, autrement dit des solutions miracles, qui ont contribué à établir cette société. Il s'agit d'un assemblage de pièces, complexes sur le plan organisationnel, qui implique notamment le recours à des fonds publics et privés. Nous sommes en train d'ajouter un élément fort innovateur à la boîte à outils.

M. Robert Aubin: Si le Canada devient un partenaire important quant à l'atteinte des objectifs du Programme 2030, comment entrevoyez-vous la gestion des projets qui seront soumis à cette banque?

Une fois qu'ils auront été soumis, va-t-on en étudier la valeur pour décider ensuite si on s'y joint ou non?

Sinon, est-ce que, selon une approche qu'on pourrait qualifier de philosophique, on va se concentrer sur des régions géographiques, des problèmes ou des thèmes différents?

Comment ces sujets seront-ils abordés?

• (0915)

M. Marc-Yves Bertin: C'est une très bonne question.

D'abord, l'orientation première de cette institution devra être établie par le gouvernement. Comme j'y ai fait allusion tout à l'heure, les priorités sont déjà connues. Elles portent sur l'importance de l'énergie renouvelable ainsi que sur les jeunes entrepreneurs et sur les femmes. Nous savons déjà que le gouvernement commence à signaler l'orientation de cette entité. Est-ce que le gouvernement va rajouter d'autres priorités? Nous le verrons en temps et lieu.

Ensuite, une fois que l'entité aura ce qu'on pourrait appeler des points sur lesquels mettre l'accent, elle fera, en quelque sorte, le marketing de ses objectifs ainsi que de ses services, sur la scène nationale et internationale.

Cette entité fera la promotion de ses orientations et de ses capacités auprès des autres IFD, auprès des banques régionales et, comme je le disais auparavant, auprès des clients, c'est-à-dire le secteur privé, tant au Canada qu'à l'étranger.

Elle sera aussi en mesure de cultiver ses relations. Par l'entremise de ses relations, elle pourra également développer son « pipeline ». C'est le terme que nous employons pour parler de la liste de projets et d'investissements possibles. Cela veut donc dire que cette entité devra faire et fera beaucoup de réseautage, comme toutes les banques d'ailleurs.

Cette entité fera également le lien avec des ministères clés tels qu'Affaires mondiales Canada, tant en ce qui concerne le développement que le commerce, avec la Banque de développement du Canada. La BDC a une bonne liste de clients potentiels. Parmi ceux-ci, des PME pourraient notamment s'intéresser au commerce international ou au commerce qui rejoint les pays en voie de développement avec des retombées en matière de développement.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Aubin.

Monsieur Levitt, la parole est à vous.

M. Michael Levitt (York-Centre, Lib.): Bonjour à tous.

Lorsque notre comité a étudié les questions de développement international l'an dernier, nous avons entendu parler des difficultés que nous éprouvons pour que nos fonds d'aide publique au développement parviennent aux endroits où ils sont les plus nécessaires. La difficulté est de ne pas avoir accès aux acteurs locaux, de ne pas y parvenir, et dans les cas concernant les femmes et les enfants, de s'assurer que les fonds arrivent dans les bonnes mains. C'est ce qui est laborieux.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur les défis et les possibilités que ce type d'initiative offrira pour parvenir à mieux répondre à ses besoins? Pensez-vous que nous allons pouvoir faire progresser nos objectifs de développement grâce à ce type d'approche?

M. Marc-Yves Bertin: Votre question met clairement l'accent sur l'APD. Or, ce n'est pas ce dont il s'agit ici. Les IFD viennent compléter l'aide publique au développement et y ajoutent des éléments. Nous parlons ici d'une initiative qui va tenter de mettre sur pied un partenariat avec le secteur privé et permettre à celui-ci, désireux de voir ces entreprises croître, d'avoir des répercussions importantes sur le développement là où les résultats de celui-ci sont les plus nécessaires.

C'est ainsi que j'ai fait précédemment allusion à un projet nigérian et à FMO. On pourrait dire la même chose dans le cas du Guatemala. Cette nouvelle entité pourrait fort bien mettre sur pied un fonds d'investissement basé au Guatemala qui pourrait favoriser la création d'emplois et de richesses dans le secteur agricole de ce pays. Il pourrait viser de façon prioritaire certains groupes de clients. Ce pourrait être les jeunes, les femmes, les entrepreneurs, les agriculteurs ou encore les producteurs agricoles. En procédant de cette façon, vous aidez ces personnes à se doter de moyens de subsistance grâce à des activités commerciales tout en développant le marché agricole local, qui à son tour contribue à une plus grande sécurité alimentaire dans le pays.

M. Michael Levitt: Ce que je disais est que nous avons appris que faire parvenir l'aide publique au développement là où elle est nécessaire peut s'avérer très difficile, tout comme il peut être difficile d'accéder aux intervenants locaux sur le terrain qui ont les moyens d'amener l'argent là où il doit se rendre. Mon collègue, M. Aubin, a parlé de l'aversion au risque. D'autres pays ont l'expérience de ce type d'approche. Que l'on se trouve dans des régions où des conflits viennent de prendre fin ou à des endroits où il est difficile d'accéder aux acteurs locaux, la méthode de l'aversion au risque éprouve de la difficulté à s'assurer que l'argent parvienne là où il doit aller.

Pour l'expérience que vous en avez, comme le secteur privé réagit-il à ces difficultés? Est-ce une solution plus efficace que l'APD de répondre à ces besoins, ou se heurte-t-elle aux mêmes difficultés?

● (0920)

M. Marc-Yves Bertin: Il importe ici de bien saisir la nature des choses. Par de nombreux aspects, le secteur privé... Ce sont des personnes, des êtres humains qui, dans les faits, ne savent pas grand-chose sur ces marchés et il faut venir à bout de beaucoup d'ignorance. Par contre, dans ces pays, le secteur privé fait face à des risques bien réels.

Quel est donc le mandat des IFD, en particulier de la nôtre, et qu'ont-elles vraiment réussi à faire? Grâce à sa présence locale, elle sera en mesure d'amplifier les résultats obtenus par ce qu'elle travaillera avec EDC, dont elle sera une filiale en pleine propriété. Elle pourra donc tirer parti des compétences de cette société d'État ainsi que de son réseau à travers le monde, qui est déjà implanté dans certains pays en développement et lui donnera donc accès aux régions. Elle collaborera également avec d'autres institutions financières de développement, qui auront-elles aussi des bureaux dans certains de ces pays. Avec les années, elle devra faire connaître sa propre empreinte opérationnelle partout dans le monde.

Il sera intéressant de voir comment les choses évolueront, mais je peux vous dire qu'en étant présent sur le terrain, il est possible de venir à bout de l'ignorance. Cette présence sur le terrain vous permet également d'apprécier et de juger de façon plus adéquate les risques, qu'ils soient politiques ou autres, en sachant qui sont les acteurs influents, en connaissant les responsables de la réglementation et de la gouvernance, etc. Vous êtes là en mesure de déterminer le coût de vos services de la façon appropriée.

Si vous me permettez de faire la comparaison avec les banques commerciales, celles-ci ont tendance à s'intéresser au rendement sur une certaine durée, que ce soit à un horizon de trois ou de cinq ans. Les IFD ont, elles, tendance à envisager les prêts de façon très patiente, de là vient cette notion de capitaux patients, en attendant les résultats au-delà de 15 ans. Les horizons de résultats sont donc nettement différents, mais c'est le type de soutien dont ces organismes ont besoin. S'il me permettait l'expression, je dirais que, dans les pays en développement, ils travaillent dans des situations fluides et c'est pourquoi ils ont besoin de ce type de soutien à long terme et de cette forme de partenariats.

M. Michael Levitt: Cette IFD va se retrouver dans un secteur dans lequel il y a déjà d'autres acteurs s'occupant de développement, comme Affaires mondiales bien évidemment, le CRDI et quantité d'ONG, qui cherchent tous obtenir de bons résultats.

Parlez-nous un peu des relations qu'elle aura avec les autres acteurs? Comment cela va-t-il fonctionner? Quel sera le niveau de coopération entre eux? Auront-elles une dimension officielle? Dans le cas des ONG, certaines d'autres d'entre elles obtiennent des fonds privés et cela leur impose des mandats bien précis. Dans les autres pays, quelles ont été les relations entre les IFD et les ONG? Nous savons que leur contribution à la réussite est importante sur le terrain. Comment entrevoyez-vous les choses pour l'avenir?

M. Marc-Yves Bertin: Permettez-moi de scinder ma réponse en deux parties. La première portera sur les relations avec l'ensemble de notre gouvernement fédéral, et donc avec les autres ministères et organismes du gouvernement, et la seconde sur celles avec les organismes non gouvernementaux et avec ceux de la société civile.

Il faudra que la nature des relations avec les autres ministères du gouvernement s'adapte presque au cas par cas. Il y a au moins deux raisons à cela. La première est que l'IFD aura connaissance d'une grande quantité de renseignements sur les marchés et donc de possibilités importantes qu'il faudra communiquer et partager. La seconde est que l'IFD elle-même voudra aussi bénéficier des renseignements sur les marchés que détiennent d'autres organismes de l'appareil fédéral.

Je pense, par exemple, aux informations déjà recueillies par le service des délégués commerciaux. Il se peut également, lorsque nous analyserons les programmes de développement d'autres pays, que nous apprenions lors de consultations avec des gouvernements africains que certains sont désireux de se doter d'un réseau de distribution d'électricité. C'est là un type d'information qui touche au développement, mais c'est également le genre de renseignements qu'un ensemble plus vaste d'intervenants d'Ottawa pourrait avoir intérêt à connaître pour guider leurs décisions.

Nous savons fort bien que le service des délégués commerciaux travaille sur le terrain et collabore avec les entreprises du secteur privé pour leur permettre d'établir des liens avec des entreprises locales. Il y a également les personnels d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada qui s'intéressent aux PME. Toute une série de ministères va vouloir intégrer la nouvelle IFD à leur cercle de relations et mettre en place autour de celle-ci une communauté d'intérêts. C'est pourquoi je m'attends à ce que beaucoup d'entités de l'appareil fédéral qui s'intéressent aux renseignements commerciaux tiennent à intégrer ce nouveau membre de la famille à leur cercle de relations.

Si je vous dis que ces relations devront s'adapter au cas par cas, c'est parce que l'IFD est un organisme qui, pour les questions de développement, pourra se révéler un partenaire très important pour le programme fédéral de développement. Or, c'est bien le point de vue qui nous intéresse ici.

L'un des sujets sur lesquels nous allons travailler au cours de l'exercice à venir est l'instauration de relations plus institutionnelles entre la programmation du développement d'Affaires mondiales Canada et cette nouvelle IFD, qui prendra la forme d'une société d'État, dans le domaine de l'aide technique. C'est en effet un domaine dans lequel Affaires mondiales Canada est très performant. Ce ministère sait très bien où trouver les compétences à aller chercher pour contribuer à l'atteinte des résultats visés, et même pour consolider ces derniers. On peut, par exemple, penser aux résultats environnementaux d'un projet donné auquel l'IFD voudrait participer, ou que, en cherchant à atteindre un autre objectif, elle veuille accroître et amplifier ses résultats et décide d'en faire la demande à Affaires mondiales Canada. Nous devons alors donner une dimension formelle à cette entente et trouver une façon ou une autre de la codifier.

Venons-en maintenant aux ONG. En règle générale, les IFD travaillent avec le secteur privé et les ONG avec des organismes sans but lucratif. Toutefois, dans ce contexte, les organisations de services communs, ou OSC, sont parvenues à collaborer étroitement avec les IFD. Tout comme je l'ai indiqué du point de vue de l'aide technique, les OSC, et en particulier les OSC canadiennes ont accumulé énormément de compétences dans divers domaines, que ce soit sur les questions environnementales, de genre, de politique sociale, etc. Elles peuvent en faire profiter des initiatives du secteur privé sur le terrain. Il ne s'agira pas d'intégrer les activités d'un projet à celles d'une IFD, mais plutôt de les coordonner et de les mener en parallèle avec celles de cette IFD.

● (0925)

L. Le président: Je vous remercie, monsieur Levitt.

Monsieur McKay, nous vous écoutons.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Levitt, merci de ce témoignage.

Vous allez donc injecter 300 millions de dollars dans ce projet. Sur combien d'années?

M. Marc-Yves Bertin: Cinq.

L'hon. John McKay: Sur cinq ans, c'est donc 60 millions de dollars par année.

Qui va fournir cet argent? Est-ce le ministère des Finances ou celui des Affaires étrangères?

M. Marc-Yves Bertin: Ni l'un ni l'autre.

Ils vont venir d'EDC. Nous sommes donc...

L'hon. John McKay: Mais EDC relève de Finances Canada.

M. Marc-Yves Bertin: Selon la loi, EDC relève du ministre du Commerce international. C'est une société d'État sans lien de dépendance qui gère ses propres finances et sa propre comptabilité.

En fait, les capitaux de l'IFD proviendront de la base de capital d'EDC.

L'hon. John McKay: Il ne s'agit pas en vérité d'argent frais, mais d'argent qui appartient à EDC.

M. Marc-Yves Bertin: EDC sera donc privée des fruits de ses activités.

L'hon. John McKay: Dans les faits, il n'y a pas de transfert d'argent réel des recettes générales du gouvernement fédéral à EDC. EDC doit prendre cet argent dans ses propres fonds.

Y a-t-il un conseil d'administration distinct?

M. Marc-Yves Bertin: Il va falloir définir les modalités de gouvernance dans le cadre du processus de planification de la mise sur pied de cette entité. Cela dit, nous parlons d'une nouvelle société d'État, d'une filiale en pleine propriété d'EDC, mais qui sera en elle-même une société d'État. Elle devra donc avoir son propre conseil d'administration, adapté à ses besoins.

L'hon. John McKay: Qui va nommer les membres de ce conseil d'administration? Est-ce EDC ou est-ce le gouvernement?

M. Marc-Yves Bertin: C'est EDC qui va nommer les membres de ce conseil d'administration puisque l'IFD sera une filiale en pleine propriété.

L'hon. John McKay: Quels sont les critères qui seront utilisés pour nommer les membres du conseil d'administration?

M. Marc-Yves Bertin: Ils seront énoncés dans les paramètres de conception de cet organisme est soumis à l'étude d'EDC.

L'hon. John McKay: Comment seront-ils harmonisés, s'ils le sont, avec les priorités du gouvernement?

M. Marc-Yves Bertin: Ce sera une société d'État commerciale, ce qui revient à dire qu'il s'agira d'une entité sans lien de dépendance. Il en sera ainsi pour qu'elle soit en mesure de se comporter de façon indépendante et ait la crédibilité voulue pour conclure des ententes avec des entités du secteur privé sans que les représentants de celui-ci puissent craindre un risque éventuel d'interférence.

Cela dit, cette IFD sera une mandataire de l'État et des modalités seront prévues pour permettre à l'occasion aux ministres de lui donner des orientations stratégiques.

L'hon. John McKay: En théorie, cette société d'État pourrait envoyer paître le gouvernement si elle devait décider que ces priorités sont différentes de celles du gouvernement.

M. Marc-Yves Bertin: Non. Les choses ne peuvent pas se passer ainsi. Permettez-moi de vous les expliquer.

Le mécanisme pour garantir qu'une société d'État aligne ses priorités sur celle de gouvernement implique trois étapes importantes en termes de gouvernance. La première est un énoncé des priorités et des responsabilités. Le ministre du Commerce international adresse ses priorités au conseil d'administration, après consultation avec le ministre du Développement international. Il s'agit essentiellement d'indiquer aux membres du conseil le travail qu'ils auront à faire.

Après avoir pris connaissance de cet énoncé, le conseil d'administration doit produire un plan d'affaires, appelé Plan de la société à EDC. Ce document est soumis à l'étude des ministres. Il leur précise que le conseil a pris connaissance de l'Énoncé des priorités et des responsabilités, qu'il a ensuite fait ses devoirs et qu'il indique dans ce document comment il entend mettre en oeuvre le mandat que les ministres lui ont confié.

Le Plan de la société doit ensuite être approuvé par le Conseil du Trésor. Il faut ensuite publier un décret pour que la société d'État si puisse réellement mettre en oeuvre ce mandat.

● (0930)

L'hon. John McKay: Ce qui me préoccupe n'est pas tant le conseil d'administration lui-même que les priorités du gouvernement. Vous savez très certainement que le vérificateur général s'est montré très critique des priorités en matière d'aide internationale. Celles-ci semblent changer à la même vitesse que les changements de chaussettes du ministre. Dans son rapport de 2009, le vérificateur général a vivement critiqué le manque de rigueur et la piètre performance du mécanisme de définition des priorités, etc. Si, concrètement, l'entité est tenue de déposer un plan conforme aux priorités du gouvernement, mais que celles-ci changent assez régulièrement, il va finir par s'avérer très difficile d'assurer le fonctionnement d'une institution financière. C'est ce qui se passe quand le principal actionnaire change de priorité à chaque changement de ministre.

M. Marc-Yves Bertin: Il ne m'incombe pas de critiquer ou de défendre les priorités du gouvernement. Je crois que ce sont là des questions qu'il vaudrait mieux poser à un ministre d'État.

L'hon. John McKay: S'attend-on à un rendement quelconque des capitaux propres?

M. Marc-Yves Bertin: L'organisation va devoir devenir auto-suffisante. Il reste par contre à préciser sous quel délai elle devra atteindre cet objectif. Cela dépendra du portefeuille dont elle va se doter et, bien sûr, des rendements qu'il va générer.

L'hon. John McKay: Les priorités de la Banque de développement du Canada et de Financement agricole Canada ont oscillé pendant longtemps. Il leur a fallu des années pour convenir du rendement qu'elle visait pour leurs capitaux propres. Si vous attendez-vous à ce qu'il en aille de même avec cette entité?

M. Marc-Yves Bertin: Je crois qu'il faut attendre et voir. Je ne voudrais pas spéculer. Cette entité n'existe pas encore.

L'hon. John McKay: Pour terminer, j'aimerais que vous me disiez comment cette entité va fonctionner. Va-t-elle se comporter essentiellement comme une société de prêts ou plutôt comme une sorte de compagnie d'assurance?

M. Marc-Yves Bertin: C'est une bonne question. La législation lui permettra d'utiliser tous les instruments disponibles. Elle pourra donc consentir des prêts, prendre des participations au capital et offrir des garanties. Ce sera donc à elle de décider dans quelle mesure elle utilisera les divers instruments à sa disposition et dans quels pourcentages. Elle devra aussi préciser les calendriers à respecter dans l'utilisation de ces instruments. À titre d'exemple, il est souvent moins exigeant et plus rapide de demander un prêt que de mettre en place les autres formes de transactions,

Cela dit, rien n'interdira à l'IFD de commencer par des participations au capital au lieu d'accorder des prêts.

L'hon. John McKay: M. Allison a en effet soulevé l'hypothèse que cette IFD fasse du microcrédit, ce qui serait une excellente idée du point de vue de l'aide, mais un désastre du point de vue administratif, parce qu'accorder de tels prêts coûte très cher.

Vous paraîtrait-il réaliste qu'une société dont le siège est à Ottawa se lance sur la voie des microcrédits à diverses entités à travers le monde?

M. Marc-Yves Bertin: Honnêtement, cela dépend des conditions. J'imagine qu'il serait possible de s'engager dans ce domaine et de structurer les micros auprès de diverses façons, y compris sous forme de financement pour alimenter les fonds. Cela risque d'être un peu technique, mais il y a diverses façons d'aborder cette question et...

L'hon. John McKay: Pour prendre un exemple, en théorie, il serait donc possible que l'IFD canadienne accorde des prêts à la Grameen Bank.

M. Marc-Yves Bertin: Cela reste à voir.

L'hon. John McKay: Oui, bien sûr.

Je vous remercie.

Le président: Pendant que nous discutons de gouvernance, pourriez-vous nous donner une idée de la façon dont cette entité ferait rapport? Serait-ce par le canal d'Exportation et développement Canada, puisque c'en sera une filiale en pleine propriété, ou cet organisme disposera-t-il de ses propres mécanismes de rapport en produisant, par exemple, un rapport annuel ou quelque chose de cette nature?

● (0935)

M. Marc-Yves Bertin: Puisqu'il s'agira d'une filiale en pleine propriété, ses rapports financiers seront consolidés avec ceux d'EDC, ce qui revient à dire que, pour les rapports financiers, les deux organismes devront travailler la main dans la main. Vous n'allez pas vouloir que chacun d'eux produise ses propres rapports financiers, pas plus que vous n'allez vouloir que chacun et ses propres pouvoirs d'approbation, parce que cela ferait apparaître un niveau de risque dans la gestion d'ensemble d'EDC et de l'IFD.

Cela dit, lorsque celle-ci préparera ses plans d'affaires ou ses rapports annuels, elle joindra ses efforts à ceux d'EDC et elle publiera ses propres rapports annuels. Ceux-ci devront conférer à l'IFD une apparence d'indépendance, si je peux m'exprimer ainsi, mais elle devra aussi se doter d'une présence propre qui sera fonction de ses résultats — bien évidemment de ses objectifs au début et de ses résultats par la suite.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant écouter M. Kent. La parole est à vous.

L'hon. Peter Kent (Thornhill, PCC): Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie aussi M. Bertin de sa présence parmi nous.

Vous avez déjà traité de plusieurs questions que j'avais pour vous. Je pense qu'EDC a une excellente réputation à l'étranger, et c'est là un commentaire largement politique, supérieure à celle de la BDC au pays étant donné les risques qu'elle a pris dans certains domaines. Il me semble qu'il y a des chevauchements entre certaines activités possibles de la nouvelle organisation et celles d'EDC et je me demande comment, en pratique, les deux pourront travailler ensemble et si elles partageront les mêmes employés. Comment les risques imputables aux activités d'EDC seront-ils gérés dans la nouvelle organisation, s'ils le sont?

M. Marc-Yves Bertin: Il y a en vérité deux questions d'entités et de services, l'une conceptuelle et l'autre très pragmatique ou pratique. Permettez-moi de les aborder dans l'ordre inverse.

L'IFD devra, au cours des mois à venir, mettre en place sa propre équipe. Le gouvernement collaborera étroitement avec EDC pour définir les fonctions essentielles de l'IFD, et pour désigner les membres de son équipe de dirigeants qui aura à sa tête un président-directeur général, ou un administrateur général. Il faudra pour cela définir la mission essentielle de l'organisme et préciser le type de tâches ou de fonctions qu'elle pourra « externaliser » ou confier à EDC, comme les systèmes de TI, les ressources humaines et même, éventuellement, la gestion de sa trésorerie.

Vous connaissez le scénario dans lequel une entente sur le niveau de service avec EDC permettrait à cette dernière d'offrir à l'IFD les services administratifs. Une telle solution aurait le mérite d'accélérer la mise sur pied de l'organisation, en lui évitant de partir de rien, et lui permettrait de reposer sur des fondations stables en prenant avantage de celles d'EDC et du savoir-faire de cette dernière.

C'est là, sans aucun doute, l'une des justifications pour retenir ce modèle.

L'autre question concerne les relations sur le terrain entre EDC et l'IFD, et la question des risques. Ce que je trouve intéressant est que, par de nombreux aspects, le mandat commercial, et ce qui importe pour l'IFD est que le mandat commercial continue à être... Il faut préserver et protéger à tout prix l'intégrité du mandat commercial d'EDC. Nous ne voulons pas que celle-ci s'adonne aux mêmes activités que l'IFD, parce qu'alors nous irions à l'encontre des règles commerciales et ne respecterions pas nos obligations dans le cadre de l'OMC. Cela ne veut pas dire qu'EDC ne travaille pas sur certains marchés émergents pour y développer des contacts, mais il s'agit là d'un instrument différent qui ne constitue qu'un complément.

Qu'EDC assume davantage de risques, pourvu que cette démarche respecte les règles commerciales auxquelles nous sommes soumis, m'apparaît comme une bonne chose, en particulier du point de vue du développement.

L'hon. Peter Kent: Combien d'employés prévoyez-vous que l'IFD aura, à son siège social et à l'étranger, avec les personnes réalisant les évaluations et analysant d'éventuels projets?

M. Marc-Yves Bertin: Lorsque le premier ministre a annoncé le 5 mai que le siège de l'organisme serait situé à Montréal, il a précisé que cela amènera la création d'une centaine d'emplois à temps plein. Cela reste à voir. Il nous faut encore finaliser le plan précisant le nombre de fonctionnaires et d'employés éventuels de cette nouvelle société d'État. C'est l'étape à laquelle nous sommes rendus. Nous allons devoir préciser le nombre d'équivalents à temps plein dont nous avons besoin, selon les tâches et les fonctions de base, autres qu'administratives, qui ne seront pas assumées par EDC. Il va nous falloir réfléchir au rythme de dotation en personnel en fonction du rythme de capitalisation de l'organisme pour nous assurer que nous gérons ces fonds de façon adaptée et efficace. Tout cela pour vous

dire que ces questions ne sont pas encore tranchées. Il reste à planifier le plan.

● (0940)

L'hon. Peter Kent: Avez-vous déjà une liste des premiers projets probables, ou faudra-t-il compter un an ou deux de préparation et d'enquêtes avant d'en disposer?

M. Marc-Yves Bertin: Comme le gouvernement a exprimé le désir que cette IFD soit opérationnelle en janvier 2018, il faudra dans une certaine mesure qu'elle s'adonne à ses activités et à la planification en parallèle. La façon dont cela va se dérouler est à l'étude en ce moment.

L'hon. Peter Kent: Cette nouvelle organisation acceptera-t-elle les suggestions d'Affaires mondiales?

M. Marc-Yves Bertin: Comme je vous l'ai déjà indiqué, je crois qu'il va falloir mettre en place une communauté d'intérêts dans laquelle les renseignements sur les marchés seront partagés parce que, que ce soit par le canal du Service des délégués commerciaux ou de notre programme de développement, des besoins de développement et des débouchés sur les marchés vont voir le jour et nous allons vouloir les signaler à cette IFD. Elle devra les évaluer en fonction de son propre cadre de décisions d'investissement, à la fois en évaluant les résultats en termes de développement mais également les risques et les rendements qui y sont associés.

L'hon. Peter Kent: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kent.

Cela met un terme à notre discussion avec M. Bertin.

Je tiens à le remercier chaleureusement de son exposé. Nous allons maintenant attendre le lancement officiel de l'IFD et, bien sûr, l'annonce de la stratégie du système de développement qui, je l'espère, sera bientôt rendue publique. Il y a aura sûrement un lien entre les deux.

Encore merci, monsieur Bertin, de votre exposé.

Chers collègues, nous allons faire une brève pause avant de passer à notre prochain témoin.

● (0940)

(Pause)

● (0945)

Le président: Chers collègues, nous reprenons maintenant nos travaux et entamons notre seconde heure de discussion.

Nous accueillons maintenant parmi nous, par vidéo, M. Brett House, qui est économiste en chef adjoint à la Banque Scotia. M. House est un macro-économiste qui publie des travaux sur la dette souveraine, les finances internationales, l'aide au développement, le commerce et la croissance économique.

Monsieur House, nous vous souhaitons la bienvenue.

Nous allons vous inviter à prononcer quelques mots, à faire un exposé, et nous passerons ensuite directement à la période de questions et de réponses.

Je vous souhaite à nouveau la bienvenue. Nous vous écoutons.

M. Brett House (économiste en chef adjoint, à titre personnel): Je vous remercie de cette aimable présentation.

J'adresse également mes remerciements à tous les membres du Comité pour me fournir ainsi l'occasion de m'entretenir avec eux de l'Institut de financement du développement du Canada.

[Français]

Il me fait grand plaisir d'avoir la possibilité de tenir cette conversation avec vous aujourd'hui.

[Traduction]

Je trouve que ce gouvernement fait preuve de beaucoup d'ouverture d'esprit en ayant décidé de reprendre le projet de création de l'Institut de financement du développement du Canada. C'est un projet qui est apparu dans le budget de 2015 du gouvernement précédent et qui a fait l'objet, comme vous le savez, de discussions depuis une quarantaine d'années dans les milieux du développement d'Ottawa. Je félicite donc ce gouvernement et son prédécesseur de l'avoir repris à leur compte et j'espère qu'il recevra l'appui de tous les partis politiques.

Je tiens également à vous signaler que je m'exprime ici à titre personnel et non pas au nom de la Banque Scotia. J'ai rédigé ma proposition de création d'une institution financière de développement bien longtemps avant de me joindre à la Banque Scotia, il y a six mois. C'est un sujet sur lequel je vais continuer à m'impliquer et j'espère pouvoir contribuer à votre étude lorsque vous en serez aux considérations sur la conception de cette institution financière de développement.

Les commentaires que j'entends vous faire aujourd'hui vont porter essentiellement sur la conception de cette entité, étant donné que les membres de votre comité et les porte-parole des divers partis ont probablement déjà eu amplement l'occasion de discuter du bien-fondé des partenariats public-privé dans l'aide au développement.

Je tiens à vous dire dès le début que, à mes yeux, la discussion sur l'Institut de financement du développement du Canada présuppose que les intervenants aient déjà convenu qu'il s'agit là d'un organisme additionnel d'aide publique au développement. Il n'est pas destiné à remplacer l'APD, pas plus que celle-ci n'a pour vocation de remplacer l'IFD. En réalité, nous devons considérer que ces deux entités sont complémentaires et la mise sur pied de l'IFD ne peut être analysée quand dans le contexte d'une hausse de l'aide au développement du Canada.

Étant donné nos niveaux actuels d'aide publique au développement, tenter d'en faire plus avec moins n'aurait pour effet que de nous empêcher d'atteindre nos objectifs globaux. L'aide publique et le financement des marchés ont des objectifs réellement différents et ne recourent pas aux mêmes instruments. Il y a des biens collectifs qui ne peuvent être fournis que par l'aide et les ressources publiques et les mécanismes de financement du marché, pris seuls ou utilisés conjointement avec l'aide publique, complètent ces biens collectifs sans les remplacer.

Je tiens également à vous rappeler que la justification du recours aux partenariats public-privé en matière de développement réside dans des calculs très clairs. Ceux-ci nous disent que l'aide internationale ou l'aide publique au développement ne va pas suffire. Même si tous les pays membres de l'OCDE devaient respecter l'objectif de 0,7 % du PIB défendu par Lester B. Pearson, le montant total de l'APD se situerait entre 350 et 375 milliards de dollars américains par année alors que, en parallèle, des calculs fiables sur les besoins pour atteindre les objectifs de développement durable donnent des résultats avoisinant 500 milliards de dollars de plus par année, et que ce chiffre peut atteindre jusqu'à 3 000 milliards de dollars par année en plus, selon la mesure dans laquelle on intègre dans les calculs des éléments comme l'atténuation des changements climatiques et l'adaptation à ceux-ci.

Il n'y a pas d'autre choix que de recourir au secteur privé pour financer le développement. C'est inéluctable. L'APD ne peut pas

suffire. Je crois que, aujourd'hui, nous devrions nous concentrer sur la façon de concevoir une institution financière de développement canadienne dont le travail sera aussi efficace et complémentaire que possible de celui fait par les autres établissements de financement du développement, et grâce aux budgets bilatéraux et multilatéraux destinés à l'aide humanitaire.

Ce qui, à mon avis, devrait retenir notre attention aujourd'hui est la nécessité de contribuer à diriger le financement vers des endroits où il ne se rend pas jusqu'à maintenant. De 40 à 50 pays dans le monde ne reçoivent pratiquement pas de financement direct de l'étranger sous forme de capitaux ou d'investissements, si ce n'est de leurs secteurs des ressources. Le premier objectif d'une institution financière de développement canadienne doit donc être de catalyser les flux d'investissement et de capitaux vers les endroits où ils ne se rendent pas actuellement.

● (0950)

Le président: Nous allons nous interrompre une minute.

Je crois qu'il n'y a pas de traduction de l'anglais vers le français. Nous allons donc nous arrêter un instant et voir si nous trouvons une solution.

Monsieur House, nous allons faire un autre essai et voir si cela fonctionne. La parole est à vous.

M. Brett House: Avec votre permission, je vais reprendre rapidement les commentaires que je viens de faire pour permettre à tout un chacun de les entendre dans sa langue.

Je tiens tout d'abord à insister sur le fait que l'institution financière de développement canadienne devra fournir des services venant en sus de ceux de l'APD. Le montant de l'aide qu'elle offrira doit s'ajouter à l'enveloppe totale du financement que le Canada consacre aux pays en développement, que ce soit sous forme de partenariats avec le secteur privé ou de subventions venant du secteur public. L'APD et le financement privé sont deux éléments qui se complètent l'un l'autre. Il y a des biens collectifs qui ne peuvent être fournis que par le financement public. Il y en a d'autres qui constituent des activités complémentaires qui se prêtent à des partenariats public-privés. L'IFD canadienne devra être une source additionnelle de financement qui s'ajoutera à l'aide publique au développement, et non pas un remplacement à celle-ci.

Au moment même où nous nous engageons à mettre sur pied une institution financière de développement canadienne, nous devrions également veiller à ce que l'APD du Canada voit son budget augmenté pour atteindre l'objectif à long terme de 0,7 % du PIB. Cela dit, même si tous les pays membres de l'OCDE devaient porter leurs budgets d'aide publique au développement au niveau de 0,7 % du PIB qui constituait l'objectif de Lester B. Pearson, les fonds ainsi recueillis ne suffiraient pas pour atteindre les objectifs de développement durable. Le montant total de l'APD se situerait alors entre 350 et 400 milliards de dollars américains par année. La plupart des évaluations des montants nécessaires pour atteindre les objectifs de développement durable indiquent qu'il faudrait disposer d'un montant additionnel variant entre 500 milliards et 3 000 milliards de dollars américains par année d'ici 2030, année fixée pour l'atteinte des objectifs de développement durable.

Nous n'avons d'autre choix que de recourir au secteur privé et de catalyser les capitaux privés consacrés à l'aide au développement. Nous devons à tout prix veiller à ce que les 40 à 50 pays qui ne bénéficient pratiquement d'aucun investissement direct étranger actuellement, en dehors de leur secteur des ressources, commencent à en recevoir. À mes yeux, si c'est la question d'intérêt planétaire qui devrait pousser le Canada à s'impliquer dans des partenariats de développement public-privé.

Je vais consacrer le reste de mes commentaires à des considérations sur la conception d'une institution financière de développement canadienne.

Tout d'abord, vous pouvez à juste titre vous demander pourquoi le Canada a besoin d'une institution financière de développement. Comment se fait-il qu'on en parle depuis 40 ans sans que ces discussions aient abouti à la création d'une telle institution. Je vais laisser répondre à cette question les personnes qui ont une meilleure connaissance que moi du fonctionnement de l'appareil fédéral à Ottawa. La création d'une institution financière de développement est tout simplement logique. Tous les autres pays membres du G7 en ont une. Pratiquement tous les pays membres de l'OCDE en ont également une. On peut dire, sans prendre de gants, que ne pas avoir sa propre institution financière de développement revient à laisser de l'argent fort utile sur la table dont les autres vont profiter.

Cela fait longtemps que les IFD des autres pays réalisent des profits. La Commonwealth Development Corporation de Grande-Bretagne n'a plus, depuis 15 ans, eu besoin de faire appel à des fonds publics pour financer son développement. La Overseas Private Investment Corporation américaine estime faire économiser huit dollars aux contribuables américains pour chaque dollar qu'elle investit pour couvrir ses frais généraux. La Société financière internationale, qui appartient au groupe de la Banque mondiale recycle directement ses profits dans son portefeuille de prêts, ce qui lui permet de faire croître celui-ci.

Il est tout à fait logique que le Canada se dote d'une IFD, car cela lui permettra non seulement d'en faire plus, mais aussi de financer de bons projets sans devoir faire appel à des fonds publics.

Pour en revenir précisément la conception de cette IFD canadienne, je tiens à insister sur quelques messages qui figuraient déjà dans mon mémoire sur les consultations prébudgétaires auxquelles j'ai participé en 2014, et à répéter ces messages. La justification et les considérations sur la conception d'une IFD n'ont pas changé depuis cette époque.

Je trouve tout d'abord encourageant qu'on envisage d'en faire une filiale d'EDC. Il est essentiel que cette institution dispose d'un conseil d'administration indépendant d'esprit et qui n'ait pas peur de prendre des risques, et qui soit même peut-être enclin à en prendre davantage que celui d'EDC, étant donné la nature des financements auxquels il va s'adonner, c'est-à-dire dans des conditions plus difficiles, dans des pays présentant davantage de défis et dans des secteurs dans lesquels il faudra attendre les rendements beaucoup plus longtemps que dans ceux dans lesquels EDC investit de façon traditionnelle.

● (0955)

Si je veux évaluer l'IFD canadienne, je suis obligé de dire que le gouvernement devra étoffer sa proposition d'inclure un capital initial de 300 millions de dollars sur cinq ans dans son projet budgétaire. Si cette somme doit servir à mettre sur pied les bureaux et à lancer les activités de l'IFD, je trouve encourageant qu'on parle d'une IFD d'une envergure et d'une taille adéquates. Par contre, si cela doit être la somme pouvant être prêtée au cours des cinq prochaines années,

c'est un montant terriblement insuffisant. Évidemment, quand on parle d'aide au développement, il y a toujours des gens qui disent qu'il en faut plus. Loin de moi l'idée de me joindre à ce choeur en criant: « Plus, plus, plus. » Je veux plutôt fonder mon opinion sur une analyse d'ordre très pratique, en disant qu'avec une somme de 50 millions de dollars par an pour couvrir les frais généraux requis pour financer beaucoup de petits projets, les petits prêts qui seront accordés n'auront aucun impact réel. Le capital de 300 millions de dollars devrait en réalité être la somme requise pour mettre cet organisme sur pied, pour couvrir ses frais généraux et pour établir le mécanisme qui lui permettra de devenir le catalyseur d'un financement supplémentaire substantiel.

Pour vous donner une idée des montants qu'il faudrait envisager, les six IFD existantes du G7 fournissent des engagements annuels équivalant à environ 3,3 % de leurs flux de capitaux privés vers les pays en développement, ou 0,024 % de leurs PIB nationaux. Rapportés au contexte canadien, ces chiffres correspondent à un portefeuille de prêt annuel se situant entre 350 et 500 millions de dollars canadiens. Cela représenterait un engagement annuel plus élevé que l'engagement de cinq ans prévu dans le budget.

Ma très sérieuse crainte est qu'un capital de 300 millions de dollars sur cinq ans ne sera même pas suffisant pour réaliser avec succès un projet pilote ou un projet de validation du concept. Il faut donc prévoir une initiative de beaucoup plus grande envergure. Pour ce faire, je crois qu'il faudra s'assurer que le portefeuille de prêt de l'IFD soit essentiellement financé par des levées de fonds sur les marchés privés, c'est-à-dire par l'émission de dette ou d'obligations, ou par des placements privés sur les marchés de capitaux internationaux, comme EDC le fait actuellement, bien qu'avec des maturités beaucoup plus longues et, peut-être, des modalités de remboursement éventuel reflétant l'impact du crédit fourni par l'IFD.

L'IFD pourrait également émettre de la dette sur les marchés de capitaux locaux et en développement qui n'ont pas encore pour le moment de taux de rendement bien établis, comme la Banque mondiale l'a fait dans des pays comme l'Afrique du Sud et la Grèce dans les années 1990. Cela avait eu pour effet de fournir un point de référence en fonction duquel les institutions publiques pouvaient ensuite aller elles aussi sur les marchés de capitaux, et les sociétés privées pouvaient également faire des emprunts.

L'IFD devrait aussi avoir le pouvoir de conserver les profits résultant de ses activités de prêt. Il se peut qu'il n'y ait pas de profits pendant plusieurs années, mais, si nous voulons assurer l'expansion de l'organisme au même niveau que ses homologues des autres pays du G7, ses profits devraient être avant tout recyclés d'abord pour rembourser le capital initial fourni par le gouvernement du Canada puis pour assurer l'expansion de son portefeuille de prêt. C'est ce qui se passe avec les autres IFD du G7, comme la KfW en Allemagne, qui émet de la dette selon la méthode que je propose. Je pense que ce serait la bonne méthode pour s'assurer que l'organisme oeuvre à l'échelle qui est nécessaire pour avoir un impact sérieux et pour qu'il y ait un ratio adéquat entre les frais généraux et les profits.

Troisièmement, je voudrais parler maintenant des activités que pourrait entreprendre une IFD canadienne. Si l'on examine les activités des autres IFD depuis 30 ou 40 ans, on peut tirer certaines conclusions utiles, dont deux me semblent particulièrement pertinentes.

La première est que, si l'impact en matière de développement et les impératifs financiers de l'IFD ne sont pas fermement énoncés dès le départ dans ses principes de gouvernance, dans l'ADN de son conseil d'administration et dans les incitatifs fournis à son personnel, l'impact sur le développement passera toujours après les impératifs financiers. Nous devons donc nous assurer que tout l'organisme est bâti en équilibrant bien ces deux critères.

• (1000)

La deuxième est qu'une IFD canadienne devra être beaucoup plus prête à prendre des risques que les autres IFD. L'une des choses que l'on constate toujours quand on examine les autres IFD, c'est qu'elles ont tendance à investir dans des secteurs qui reçoivent déjà de l'investissement étranger, comme le cinquième fournisseur de téléphonie cellulaire au Ghana ou le 12^e hôtel de luxe à Nairobi. Cela ne saurait être la bonne manière de contribuer au développement et ne saurait justifier l'investissement et l'effort consentis pour créer une IFD canadienne, qui devrait se concentrer sur l'octroi de prêts à plus haut risque, dans les secteurs où aucun autre investisseur ne veut aller.

Pour faire cela de manière efficace, elle aura besoin d'un éventail complet d'instruments financiers, allant de l'emprunt jusqu'à la possibilité de prendre des participations dans le capital d'entreprises, de fournir des garanties et de souscrire de l'assurance contre le risque. L'agence multilatérale d'assurance contre le risque, du groupe de la Banque mondiale, l'AMGI, a montré dans ses rapports annuels qu'elle a un taux de paiement très minime sur ses polices d'assurance.

On pourrait peut-être y voir l'indication elle conçoit des polices d'assurance extrêmement bonnes, mais, pour ma part, j'y vois plutôt l'indication qu'elle ne fournit pas d'assurance là où elle le devrait vraiment, c'est-à-dire là où il y a vraiment un risque élevé. Cela signifie qu'il y a une partie énorme du monde en développement dans laquelle une IFD canadienne pourrait fournir des garanties pour de l'assurance en ponctionnant très peu son bilan ou son portefeuille tout en ayant plus d'impact.

À la différence des autres, une IFD canadienne, ne devrait pas être entravée par des questions de nationalité. Elle devrait avoir la possibilité de travailler avec les meilleurs investisseurs, les meilleurs projets et les meilleures idées, quelle qu'en soit l'origine nationale et que les personnes concernées soient ou non canadiennes ou membres de la diaspora canadienne, ou représentent des entreprises étrangères.

La Overseas Private Investment Corporation des États-Unis a vu son rayon d'action être sérieusement limité par son obligation de ne travailler qu'avec des entreprises américaines. Elle a trouvé le moyen de contourner cette obligation en déclarant qu'est une entreprise américaine toute entreprise qui a un degré substantiel d'activité sur le sol américain, mais à quoi bon créer un organisme qui serait obligé de se livrer à de telles contorsions pour faire son travail? Soyons aussi ouverts que nous le sommes dans tous les autres domaines aux bonnes idées, aux bonnes personnes et au bon capital en mettant sur pied une IFD capable de travailler avec quiconque correspond à ses normes.

Comme je l'ai déjà dit, notre IFD devrait être focalisée sur les régions et les secteurs qui ne reçoivent actuellement pas de financement de manière substantielle. On devrait toujours la juger non seulement en mesurant son impact sur le développement et son impact fiduciaire, mais aussi en vérifiant si elle agit là où les autres institutions n'agissent pas.

Finalement, et certains diront peut-être que c'est un argument mineur, voire pédant, j'ai constaté qu'en parlant de la nomenclature de ce projet, trois termes différents ont été employés par le

gouvernement fédéral précédent et par le gouvernement actuel. Dans le budget de 2015, on parlait d'une initiative de financement du développement. Dans le budget de 2017, c'était devenu une institution de financement du développement et, dans le communiqué du 5 mai annonçant que l'institution ou l'initiative serait établie à Montréal, on parlait d'un institut. Ces trois mots, dans ce contexte, désignent des choses très différentes.

Un institut désigne quelque chose comme un organisme de recherche ou un centre de réflexion. Or, nous n'avons pas besoin d'un autre organisme de recherche ou centre de réflexion dans ce domaine. D'autres organisations ou pays ont déjà élaboré un énorme corpus de meilleures pratiques, que nous pourrions mettre en application. Nous savons où se trouvent les failles. Nous savons quels pays ou secteurs ne reçoivent pas de financement. Nous savons quelles idées ne réussissent pas à passer du concept à la mise en oeuvre et nous n'avons pas besoin d'un autre institut pour nous le dire.

Une initiative, selon le budget de 2015, désignait une entité ayant de petites ambitions, mais il n'y a aucune raison que le Canada limite son ambition dans ce domaine. Nous devrions tirer pleinement parti de nos atouts afin d'avoir vraiment un impact sérieux.

Comme on le disait dans le budget de 2017, je pense que cette entité devrait être une véritable institution de financement du développement. Nous devrions la concevoir comme une filiale dynamique d'EDC, avec un conseil d'administration indépendant et ayant la passion du risque, capable d'investir dans les domaines qui sont négligés à l'heure actuelle, de tirer parti des bonnes idées, d'étoffer ce que j'espère être une enveloppe en expansion d'aide publique au développement, et bénéficiant de l'appui de tous les membres de la Chambre des communes.

Merci. Je répondrai maintenant avec plaisir à vos questions.

• (1005)

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre déclaration liminaire, monsieur House.

Je donne la parole à M. Allison.

M. Dean Allison: Merci beaucoup, monsieur House. C'est un plaisir de vous revoir ici. Je vous félicite pour votre nouvel emploi, même si c'est un peu tard.

Grâce à l'expérience que vous avez acquise au FMI, à la Banque mondiale et ailleurs, vous avez pu dresser un tableau de très haut niveau de ce qui est nécessaire et des failles qui existent dans le système actuel, si je peux dire. J'ai deux questions à vous poser.

Nous avons parlé de capitalisation, et vous avez parlé de dette et de placements privés sur les marchés de capitaux. Si la structure de gouvernance est établie correctement, croyez-vous que cette IFD sera capable de lever des fonds sur les marchés de capitaux? Vous avez parlé d'émettre de la dette ou des obligations, etc., pour trouver du capital, mais comment voyez-vous cette relation? Est-ce possible? Il y a évidemment déjà une concurrence énorme dans ce domaine. Pensez-vous que cette entité pourrait être financée à l'interne ou devrait-elle avoir cette possibilité? Je sais bien que, lorsqu'on fait des investissements, d'autres acteurs peuvent vouloir investir dans des projets particuliers, mais comment voyez-vous la capitalisation de départ ou continue?

M. Brett House: À mon avis, le débat canadien sur une IFD est à certains égards trop focalisé sur le montant qui sera fourni pour sa capitalisation initiale. Au fond, ce pourrait être n'importe quel montant. Ce qui est important, c'est combien l'argent on aura fourni à pour doter son portefeuille de prêt annuel.

J'aimerais que la somme de 300 millions de dollars sur cinq ans qui a été mentionnée dans le budget soit la somme prévue pour couvrir les frais généraux et le fonctionnement de l'institution durant les cinq premières années. Elle pourra ensuite se tourner vers l'émission de dette pour doter son portefeuille de prêt, son portefeuille de crédit, ses garanties d'assurance ou ses prises de participation au capital d'entreprises. À ce sujet, vous avez dit qu'il y a de la concurrence, mais je crois qu'il y aurait une demande énorme pour les titres émis par EDC ou par l'IFD.

Pourquoi? Parce que le Canada est aujourd'hui l'un des 9 ou 10 crédits au monde bénéficiant de la cote AAA. Nous sommes un émetteur de dette souverain très prisé. L'IFD bénéficierait de toute la crédibilité et de la cote de crédit du gouvernement canadien qui l'appuie. Prenez l'exemple de pays comme le Royaume-Uni, ou même le Mexique, qui ont émis de la dette avec des maturités de 50 ou 100 ans dans un contexte où les taux d'intérêt sont à un niveau historique incroyablement bas. C'est dans ce contexte que nous pourrions lever du financement privé par l'émission d'obligations avec des maturités correspondant à l'horizon de prêt à long terme dont aurait besoin l'IFD pour financer des projets susceptibles de ne pas produire de rendement notable avant 5 ou 10 ans. On a actuellement une occasion extrêmement rare d'aligner les marchés de capitaux privés et publics.

Quelle proportion du financement d'un projet ou d'un portefeuille de projets pourrait provenir de l'IFD? Elle devrait être relativement petite. Notre financement devrait surtout servir de catalyseur. Ça devrait être l'élément qui rend un projet finançable, et sans lequel il ne le serait pas. L'IFD devrait avoir pour fonction de fournir du crédit aux organisations de la catégorie intermédiaire, de façon à permettre à leurs projets de s'adresser aux marchés de capitaux après avoir bénéficié du soutien d'investisseurs providentiels, en lançant une première inscription en bourse ou en émettant de la dette. Ce pourrait être aussi en établissant un partenariat en ayant très clairement défini les étapes ayant besoin d'être financées, mais difficiles à financer.

IFD pourrait également s'associer à des gouvernements locaux dans des opérations de financement, l'objectif étant de stimuler l'engagement local plutôt que de simplement rechercher du crédit extérieur.

Si vous examinez ce que font les autres grandes IFD, vous verrez que leur part du financement de certains projets peut être aussi faible que 5 ou 10 %. Ce qui est important, c'est qu'elles assument souvent le premier risque de perte. Dans un sens, elles détiennent le crédit le moins privilégié du projet et, en éliminant ce risque du processus de financement d'un projet ou d'une activité, elles sont capables d'y attirer des fonds du secteur privé.

Je crois que l'engagement du capital privé pourrait se faire sur deux fronts. Le premier est le financement fourni par l'IFD au moyen d'une participation au capital du projet, par l'octroi d'un prêt, d'une garantie ou d'une assurance, et le deuxième est l'octroi d'un crédit secondaire, à côté de ce financement.

• (1010)

M. Dean Allison: J'ai une dernière question.

En termes d'opportunités, je comprends bien que l'IFD n'est pas une baguette magique. Comme vous l'avez bien expliqué, c'est une entité complémentaire. Elle ne remplacera pas des entités existantes. Je me dis toujours qu'il y a tellement de capital privé qui circule dans le monde, ce qui n'est pas le cas de l'APD, qui est limitée par les budgets, des contraintes, la conjoncture économique, etc.

Pouvez-vous nous donner quelques exemples de projets que vous avez vus au cours des années? Je conviens avec vous qu'un hôtel de

luxe n'est probablement pas ce que nous devrions aider à financer, mais pourriez-vous nous parler de projets d'infrastructure cruciaux, ou de projets en général, pour lesquels il y a un manque de financement que l'IFD pourrait combler?

Nous avons entendu parler de réseaux d'électricité possibles et d'autres projets de cette nature. Y a-t-il d'autres projets que vous avez vus qui ont manqué de capital et que cette IFD pourrait contribuer à financer?

M. Brett House: Je dois dire tout d'abord qu'il n'y aurait en soi rien de mal à financer le cinquième fournisseur de téléphonie cellulaire ou le 12^e hôtel de luxe. Si l'on veut favoriser les affaires, les grandes villes ont besoin d'hôtels pour loger les gens d'affaires, lesquels ont besoin de bons réseaux cellulaires.

Ce que je voulais dire, c'est que ce n'est pas tellement la nature de l'investissement qui est importante en termes de projet à financer. C'est plutôt que c'est un secteur qui est déjà très bien servi. Si vous voulez financer un hôtel, si vous voulez catalyser l'investissement, vous devriez plutôt songer à le faire à N'Djamena, au Niamey, ou à Ouagadougou, plutôt qu'à Nairobi ou à Accra, qui attirent déjà beaucoup d'investissements de cette nature.

Pour ce qui est des projets qui peuvent vraiment faire une différence notable, cela varie d'un pays à l'autre. Pour vous donner un exemple facile, prenez Haïti où j'ai beaucoup travaillé avec l'ONU après le tremblement de terre qui a été tellement dévastateur. La reconstruction dans ce pays est rendue très difficile par le fait qu'il n'y existe qu'une seule cimenterie. Vous ne pouvez tout simplement pas rebâtir des infrastructures lorsqu'il n'y a qu'une seule source d'approvisionnement en ciment dans le pays. C'est à des goulots d'étranglement de cette nature qu'il faut s'attaquer.

Bien souvent, le réseau de transport entre les ports et les grandes villes est inadéquat; il peut ne pas y avoir de route carrossable. Il peut ne pas y avoir d'électricité le long de cette route. Le port lui-même peut ne pas être satisfaisant. Il se peut qu'il n'y ait pas de chaîne d'approvisionnement à froid entre l'intérieur du pays et le port. Tous ces éléments constituent des goulots d'étranglement cruciaux.

Prenez le cas de la république démocratique du Congo, qui possède dans sa partie sud un potentiel de projets d'hydroélectricité tellement massif qu'ils pourraient fournir de l'électricité à toute l'Afrique méridionale et à la plupart des pays d'Afrique orientale. Si l'on parvenait à combler les trous du réseau électrique existant, cela permettrait d'obtenir cet effet de réseau continental.

Il est utile d'envisager des projets pour éliminer les goulots d'étranglement afin de permettre la réalisation de beaucoup d'autres activités ou projets financés par l'aide internationale et par le secteur privé, parce que de tels projets offrent à une IFD le moyen d'avoir un impact vraiment important avec une quantité relativement minime de financement catalyseur.

• (1015)

M. Dean Allison: Merci.

Le président: Merci, monsieur Allison.

Monsieur Saini.

M. Raj Saini (Kitchener-Centre, Lib.): Bonjour, monsieur House. Je vous remercie de votre présence parmi nous ce matin.

Je vais vous poser trois questions et vous demander de donner des précisions sur l'une de vos affirmations. Vous avez dit dans votre préambule qu'on a besoin d'une somme pouvant aller de 500 milliards à 3 000 milliards de dollars d'aide annuelle pour atteindre ces objectifs de développement durable. Nous savons aussi, selon certains experts, qu'il y a environ 22 000 milliards de dollars qui dorment dans les comptes de nombreuses entreprises.

Vous avez dit dans l'une de vos notes d'information que les pays en développement ont besoin de capital patient, pas de capital fébrile cherchant un rendement rapide. Comment peut-on harmoniser les intérêts des entreprises avec ce que vous dites que l'on doit faire pour l'aide au développement, pour que la production de profits soit équivalente à la réduction de la pauvreté? Comment peut-on faire ça?

M. Brett House: Voulez-vous que je réponde tout de suite ou préférez-vous poser toutes vos questions en rafale?

M. Raj Saini: Je les poserai une par une.

M. Brett House: Je pense d'abord que ce qui est important c'est d'harmoniser les termes du financement que nous fournissons avec une échéance probable de rendement financier, pour n'importe quel projet. Comme je l'ai dit, émettre de la dette à l'heure actuelle à très longue échéance de maturité nous permettrait de fournir du crédit concordant avec le profil de rendement probable des projets concernés.

Deuxièmement, en alignant l'impact, la chose la plus importante, à mes yeux, est d'établir dès le départ des critères financiers très clairs et des processus clairs de mesure de la performance par rapport à ces critères, de manière tout aussi rigoureuse que les critères fiduciaires ou financiers correspondants. Il y a en économie une école de pensée ou de modélisation qu'on appelle la théorie de l'agent principal, qui veut dire essentiellement que les incitatifs que vous fournissez produisent les activités que vous souhaitez conformément à vos objectifs et critères initiaux. Si nos critères ou objectifs ne sont pas les bons, nous n'obtiendrons pas les bonnes choses.

Malheureusement, l'une des critiques valides de la plupart des IFD existantes est qu'elles font un bon travail lorsqu'il s'agit d'établir des objectifs financiers pour leur projet, mais pas un aussi bon travail pour fixer des objectifs de développement, qu'elles négligent souvent de fixer à l'avance et de mesurer. Pour atteindre des objectifs de développement, il faut offrir des incitatifs égaux à ceux établis pour atteindre les objectifs financiers. Ils doivent être foncièrement intégrés à l'ADN de l'institution, c'est-à-dire aux objectifs mêmes du conseil d'administration et du personnel du projet pour bien fixer les attentes en matière de financement et indiquer comment le rendement du personnel sera évalué.

M. Raj Saini: Nous avons le bonheur dans ce pays d'avoir une grande société multiculturelle avec certaines communautés bien développées. Des gens sont venus ici du monde entier et ont eu du succès. Croyez-vous que nous faisons ce qu'il faut pour tirer parti de ces liens en matière de commerce et de développement pour les gens qui connaissent le terrain et ont l'expérience dans les pays dont ils sont originaires, mais qui n'ont peut-être pas accès au capital, aux services d'assurance ou aux garanties de prêt pour faire quelque chose?

M. Brett House: Les chiffres semblent indiquer que non. La part de l'investissement étranger direct du Canada dans les centres de croissance les plus forts du monde, en Asie, en Amérique latine et en Afrique, est inférieure à 1 %, comparée à la grande majorité de l'investissement étranger direct effectuait dans les marchés développés et certains des plus grands marchés en développement.

Prenez le cas de l'Inde. Une fraction minuscule du total de notre IED a été envoyée en Inde, bien que nous ayons à l'évidence une vaste communauté indienne diasporique et ethnique dans notre pays. Nous ne semblons pas être capables d'exploiter ces racines culturelles, familiales et historiques potentielles en matière d'investissement. Nous ne les exploitons certainement pas dans des secteurs non traditionnels, les 40 ou 50 pays que j'ai mentionnés ne reçoivent quasiment pas d'investissement étranger direct du reste du monde.

• (1020)

M. Raj Saini: Je voudrais parler de... veuillez m'excuser.

M. Brett House: J'allais juste ajouter que l'IFD et à mon avis une excellente méthode pour améliorer nos résultats à ce chapitre. Ce serait vraiment une bonne manière de stimuler les conversations, les activités et le flux potentiel de capital, sur la base de l'expertise culturelle canadienne et des liens personnels directs qui permettent d'avoir du succès.

M. Raj Saini: Je voudrais maintenant parler brièvement de politique et des 40 ou 50 pays que vous avez mentionnés. Ce sont pour la plupart des pays politiquement ou économiquement fragiles. Il y aura peut-être d'autres pouvoirs souverains qui décideront qu'ils veulent y faire des investissements. Si nous établissons une sorte de partenariat entre l'IFD et un investisseur privé ou une entreprise du secteur privé qui décide d'aller dans ces pays, il y aura un déséquilibre. Le déséquilibre viendra du fait que le pouvoir souverain aura peut-être manières désavantagés du point de vue de leurs intérêts commerciaux par rapport à d'autres pays ayant peut-être une vision différente de la manière dont les investissements doivent être déployés et des intérêts de leur secteur privé.

D'après vous, comment peut-on s'assurer qu'il n'y aura pas de concurrence à l'intérieur de ces États fragiles? Comment pensez-vous que nous pourrions déployer notre aide avec des partenaires du secteur privé qui seront peut-être désavantagés du point de vue de leurs intérêts commerciaux par rapport à d'autres pays ayant peut-être une vision différente de la manière dont les investissements doivent être déployés et des intérêts de leur secteur privé?

M. Brett House: C'est un danger qui existe dans chaque contexte, que ce soit dans le cadre de l'aide au développement, de nos relations commerciales ou de nos flux d'investissement privés. L'existence d'une IFD canadienne n'y changera rien, mais je pense qu'elle fournira une incitation supplémentaire à beaucoup de gouvernements de traiter de manière équitable les projets auxquels nous participons et auxquels d'autres participent.

Nous aurons toujours des recours pour le genre d'investissements que l'IFD canadienne effectuera, avec les mécanismes internationaux de règlement des différends tels que le CIRDI, du groupe de la Banque mondiale, ce qui assurerait une certaine protection aux investisseurs. Le succès de l'investissement du secteur privé dans les pays à haut niveau de risque dépend toujours de solides relations personnelles et institutionnelles. Je ne pense pas que nous allons nous mettre à saupoudrer au hasard ces 40 pays d'investissements canadiens. Il faudra que ces investissements soient basés sur une excellente compréhension du contexte et de solides relations avec l'environnement local.

M. Raj Saini: Pensez-vous que c'est peut-être à cause de leur environnement politique incertain que ces 40 ou 50 pays ne reçoivent pas autant d'aide que d'autres pays moins douteux ou ayant un niveau de revenu intermédiaire, qui bénéficient peut-être d'une meilleure structure de gouvernance, que ce soit dans le monde des affaires ou dans celui de la politique? Si nous voulons nous assurer que nos entreprises investissent dans ces pays qui ont plus besoin d'aide que d'autres, est-ce là que nous devrions concentrer nos efforts et essayer d'y obtenir des améliorations sur le plan de la gouvernance ou des infrastructures?

M. Brett House: Oui. Vous évoquez la distinction que je faisais un peu plus tôt entre les biens publics que l'aide est idéalement placée pour stimuler la création et le financement, et les biens privés ou les activités du marché qui se prêtent plus idéalement à un financement par le capital privé. Bâter une infrastructure juridique, aider à renforcer la règle de droit, mettre sur pied des organismes de réglementation du domaine financier et veiller à ce que la réglementation des secteurs individuels soit faite de manière équitable sont toutes des choses qui se prêtent idéalement à l'APD pour instaurer l'environnement qui permettra d'attirer les flux de capitaux privés.

Ces 40 ou 50 pays dont je parlais reçoivent déjà une aide non négligeable, mais peut-être pas autant qu'ils le devraient probablement, et proportionnellement trop peu par rapport aux très grands marchés émergents qui reçoivent une quantité disproportionnée de l'aide internationale. Ces 40 ou 50 pays ne reçoivent pratiquement pas d'investissement de capital privé dans leur secteur des ressources naturelles, et c'est ce domaine que j'espère que l'IFD canadienne pourra stimuler.

• (1025)

M. Raj Saini: Merci.

Le président: Merci, Monsieur Saini.

C'est maintenant au tour de M. Aubin, s'il vous plaît.

[Français]

M. Robert Aubin: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur House, d'être avec nous ce matin et de nous faire part de votre expertise.

J'étais tout à fait en accord avec vous quand, au début de vos propos, vous disiez que cet institut de financement du développement devait s'ajouter à l'investissement de 0,7 % du PIB consacré à l'aide internationale, même si tous les pays n'ont pas encore atteint ce pourcentage.

C'est exactement le sens de ma première question. Étant donné que le Canada investit environ 0,26 % de son PIB dans l'aide internationale, ce qui est très loin de 0,7 %, cela envoie-t-il un signal aux investisseurs potentiels de l'IFD selon lequel ce n'est pas un domaine très intéressant?

M. Brett House: Franchement, je crois que non, parce qu'il y a toujours une relation complémentaire entre les deux. Toutefois, il y a aussi des situations où il faut plus d'investissements privés que publics, tout comme il y a bien des situations où il faut une relation complémentaire entre les deux.

Il n'est pas absolument nécessaire que l'aide publique constitue une étape en prévision de l'investissement privé. Toutefois, on doit garder en tête l'idée que l'aide publique est toujours complémentaire à l'investissement.

M. Robert Aubin: Merci.

À ce sujet, dans votre présentation, vous dites également souhaiter que le Canada atteigne cette cible de 0,7 %.

Il n'y a actuellement aucun plan en vue d'y arriver. En vous inspirant de l'expérience du Royaume-Uni, avez-vous une idée des moyens que le Canada pourrait prendre pour atteindre cet objectif et pour équilibrer ces deux possibilités de soutien au développement international?

M. Brett House: Ce qui s'est passé au Royaume-Uni est impressionnant. Le gouvernement a atteint l'objectif de 0,7 % au moment où le pays était en train d'affronter la crise financière mondiale de 2008. Le gouvernement a maintenu son objectif. Cela m'indique qu'il n'y a jamais un bon moment en particulier pour définir l'objectif de 0,7 %. On doit mettre l'objectif en place et, en même temps, planifier en vue de l'atteindre. C'est toujours le bon moment pour le faire.

M. Robert Aubin: Merci.

Selon les perceptions, certains diront qu'un montant de 300 millions de dollars consacré à un institut de financement du développement est énorme. De votre côté, vous semblez plutôt nous dire que c'est trop peu. Ce montant est étalé sur cinq ans, alors que, à de très nombreuses reprises, vous nous avez parlé de cette qualité recherchée de la tolérance aux investissements.

Avec 60 millions de dollars par année, j'ai l'impression qu'on n'a pas beaucoup les moyens d'être tolérant. Est-on en train d'investir 60 millions de dollars par année pour se doter d'un outil qui nous fait bien paraître, mais qui n'aura pas véritablement les moyens de faire ce à quoi il est destiné?

[Traduction]

M. Brett House: Je vais répondre en anglais parce que je vais aborder quelques notions de comptabilité au sujet desquelles mon vocabulaire français est un peu plus léger.

Je crois que la caractéristique importante de la somme de 300 millions de dollars comme capitalisation est son traitement comptable par le gouvernement du Canada. Ce traitement assure que les 300 millions de dollars ne s'ajouteront pas à la dette publique et seront essentiellement en dehors du budget, parce qu'ils seront traités comme un investissement. C'est très bien, et je pense que c'est légitime parce que ces 300 millions de dollars pourraient facilement être remboursés à l'avenir grâce aux profits réalisés par l'IFD, si l'on en juge d'après l'expérience des autres IFD.

Si le montant de 300 millions se traduit par 50 millions de dollars par an d'engagements de portefeuille, nous aurons une entité qui aura bien peu de chances de catalyser de l'investissement privé pour des projets d'infrastructure, pour des projets de grande envergure, pour le genre d'investissements catalyseurs d'élimination des goulots d'étranglement dont je parlais tout à l'heure. Certes, elle pourra peut-être investir dans des petites et moyennes entreprises, mais il est peu probable qu'elle réussisse à stimuler des investissements de grande taille dans des projets pouvant avoir un impact notable auxquels nous devrions selon moi avoir la possibilité de participer et dans lesquels je pense que l'IFD devrait investir.

• (1030)

[Français]

M. Robert Aubin: Je reviens à l'idée de l'IFD et du développement international qui s'additionnent. L'IFD relève d'Exportation et développement Canada; selon vous, ces deux véhicules fonctionnent-ils sur des voies parallèles? Quel lien pourra exister entre le ministère du Développement international et de La Francophonie et cet IFD?

M. Brett House: Je pense que les deux véhicules empruntent des voies plus ou moins parallèles, mais ils sont aussi complémentaires. L'un soutient l'autre. En effet, certains projets et certaines activités sont davantage liés au financement privé, et d'autres projets ou activités sont davantage réalisables avec du financement public.

Par ailleurs, certains biens publics n'offrent pas suffisamment de rendement pour intéresser le privé. Ils ne peuvent donc qu'être subventionnés par l'aide publique, mais cela soutient l'environnement pour l'investissement privé également.

M. Robert Aubin: Selon votre expérience, quels seraient les principaux obstacles de l'IFD? S'agirait-il des capacités locales, de leurs infrastructures, de l'insécurité de certaines régions ou d'autre chose? Quels sont les principaux obstacles auxquels font face les IFD qui existent déjà?

M. Brett House: Je pense que le premier obstacle est de trouver des professionnels qui ont l'expertise à la fois dans le domaine du développement et du financement. On parle de professionnels qui peuvent atteindre les objectifs de développement et les objectifs financiers.

M. Robert Aubin: Merci.

J'ai une dernière question. Qu'en est-il du rôle des partenariats public-privé, dans le cadre des efforts de développement plus vaste? Auriez-vous un exemple de projet réalisé dans ce mode dans des pays plus pauvres?

M. Brett House: La difficulté est qu'il n'y a pas beaucoup d'argent pour les projets dans les pays les plus pauvres. Le problème, en ce qui a trait aux institutions actuelles, est qu'elles accordent du financement aux pays qui sont déjà en développement. Je pense que nous devrions nous concentrer sur les pays moins avancés sur le plan du développement, qui ne sont pas encore dans un cercle vertueux qui pourrait les aider à croître, qui n'ont pas les conditions nécessaires pour la création et l'investissement privé qu'il faut pour une croissance durable.

M. Robert Aubin: Merci.

Le président: Merci, monsieur Aubin.

[Traduction]

Je donne maintenant la parole à M. Sidhu.

M. Jati Sidhu (Mission—Matsqui—Fraser Canyon, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur House, d'être venu partager vos connaissances avec le Comité ce matin.

Selon une estimation de la Banque mondiale, l'économie mondiale aura besoin de créer 600 millions d'emplois d'ici à 2027, dont 90 % dans le secteur privé, si l'on veut maintenir les taux d'emploi actuels, étant donné les tendances démographiques. De plus, la Banque mondiale a souligné l'importance de créer de meilleurs emplois si nous voulons atteindre nos objectifs de prospérité partagée.

Comment pensez-vous que le rôle d'un partenariat public-privé devra évoluer pour atteindre cet objectif et dispenser son appui pour relever les défis futurs du développement?

•(1035)

M. Brett House: Je pense que le financement fourni par une IFD canadienne devrait être focalisé sur les secteurs, les activités et les projets à forte intensité de main-d'oeuvre et qui ont vraiment besoin d'une contribution humaine à grande échelle, soit dans leur réalisation, soit dans leur fonctionnement continu.

Si l'on examine l'histoire du développement au cours des deux derniers siècles, aucun pays n'a réussi à s'insérer dans le groupe des pays à revenu intermédiaire sans baser son développement au début dans l'agriculture puis dans le secteur de la fabrication à forte intensité de main-d'oeuvre, et ensuite dans les industries plus pointues et de haute technologie. Je crois que ce sont ces secteurs qui sont le plus susceptibles de créer dans les pays à revenu modique des emplois qui seront des tremplins vers des emplois de plus grande valeur ajoutée.

Si l'on examine l'histoire du développement dans la majeure partie de l'Asie de orientale et méridionale, on voit ce que certains économistes appellent le modèle des oies volant en formation où les régions qui ont été les premières à connaître du développement voient leurs salaires augmenter un point tel que certaines de leurs activités ne sont plus abordables. Ces activités se déplacent alors dans d'autres régions voisines où il y a un plus grand bassin de main-d'oeuvre avec un plus grand nombre de personnes au chômage et, de ce fait, des salaires plus bas.

Nous continuons de voir ce genre d'évolution aujourd'hui même, que ce soit dans les régions côtières de la Chine où les salaires sont devenus relativement élevés ou dans certaines industries qui se déplacent vers l'intérieur du pays où les salaires sont plus bas, voire dans des pays voisins comme le Bangladesh ou la Birmanie ou même, dans certains cas, dans des pays d'Afrique à plus faible revenu. Ce type d'évolution, ou de vol en formation où, plutôt que d'essayer de franchir plusieurs échelons trop rapidement, on se concentre sur un processus plus réfléchi de progression dans la chaîne de valeur, est à mon sens l'une des meilleures méthodes que l'on ait vues au cours des dernières décennies pour créer des emplois.

Il faut cependant s'assurer en même temps que les droits fondamentaux des travailleurs sont respectés ainsi que les normes fondamentales du travail. Cette évolution ne devrait pas être un prétexte pour que les pays ou les entreprises se fassent concurrence sur les coûts, et c'est là que nous pourrions jouer un rôle important par le biais de notre engagement dans les organismes multilatéraux, afin de s'assurer que ce n'est pas le cas.

M. Jati Sidhu: Voulez-vous dire ça devrait être un processus du bas vers le haut et qu'il n'y aura pas d'emplois bien rémunérés dès le départ?

M. Brett House: Je pense qu'il est important de rappeler que la notion d'emploi bien rémunéré varie d'un pays à l'autre. Le coût de la vie dans bien des pays est sensiblement inférieur à ce qu'il est dans un pays comme le Canada, et ce qu'on estime être un salaire décent y est sensiblement inférieur à ce qu'il est chez nous.

Cela ne veut pas dire que nous souhaitons que ces paramètres restent les mêmes pendant longtemps. Nous espérons plutôt que ces salaires et ces conditions de vie s'amélioreront, mais il n'y a pas de solution miracle qui permettrait de passer à des salaires plus élevés simplement parce qu'un gouvernement l'exige.

M. Jati Sidhu: Merci.

Vous avez longuement parlé des mérites de l'aide et des investissements privés à but lucratif oeuvrant de manière intégrée et innovatrice pour contribuer aux objectifs de réduction de la pauvreté. Pourriez-vous indiquer quelques facteurs qui seraient essentiels pour juger que l'institution de financement du développement réussit sa mission?

M. Brett House: Le facteur crucial, à mes yeux, pour déterminer si elle a du succès est qu'elle réussisse à atteindre nos objectifs d'impact sur le développement tout en parvenant au moins à s'autofinancer, de façon à pouvoir rendre au Trésor canadien les sommes investies et, peut-être, un petit peu de profits en plus, qui seront recyclés dans du financement futur.

Si nous examinons l'expérience des autres IFD, il est clair qu'elles ont été assez efficaces du point de vue de l'impératif financier. Comme je l'ai dit, la CDC britannique n'a pas puisé à nouveau dans le trésor public depuis 15 ans. L'OPIC gagne environ huit dollars pour chaque dollar investi dans son budget par le gouvernement américain, sur une base annuelle.

Je recommande pour ma part que notre IFD agisse dans des situations à plus haut risque, dans des projets et des secteurs à plus haut risque, ce qui veut dire que ses rendements ne seront probablement pas aussi élevés, mais je pense que si nous parvenons à faire en sorte qu'elle recouvre au moins le capital qu'on y a investi, avec une petite prime pour financer ses opérations, ce sera déjà extrêmement bien.

En outre, si nous prenons autant au sérieux l'objectif d'impact sur le développement que l'objectif d'impact financier, cela risque aussi de réduire nos rendements. On a reproché à l'OPIC, à la CDC, et aux autres IFD — à juste titre, je crois — de ne pas mettre assez l'accent sur l'établissement et le suivi d'objectifs de développement, ainsi que d'incitatifs pour les atteindre. Si nous le faisons, ce sera un signe de notre succès. Ce sera aussi un signe de notre différence. Cela réduira peut-être un peu nos rendements fiduciaires, mais il faut savoir si nous pouvons nous contenter de deux ou trois dollars pour chaque dollar investi ou arriver jusqu'aux huit dollars que gagne l'OPIC. À mon avis, ce serait un compromis parfaitement acceptable et une utilisation tout à fait responsable des deniers publics.

● (1040)

Le président: Merci, monsieur Sidhu.

C'est maintenant au tour de M. Fragiskatos.

M. Peter Fragiskatos: Merci, monsieur le président et merci, monsieur House, de votre témoignage extrêmement intéressant.

Vous avez mentionné l'OPIC et j'ai une question à vous poser au sujet de son mandat et des différentes manières dont les IIFD peuvent être structurées. Comme vous le savez, d'après son mandat, l'OPIC doit stimuler le secteur privé américain, surtout le secteur des PME, alors que la CDC n'est pas tenue de soutenir les entreprises britanniques.

Pourriez-vous nous parler de cette distinction et nous dire quel système serait le plus efficace? Permettez-moi de préciser ce dernier point en disant que l'efficacité, à mes yeux, doit être le succès par rapport aux objectifs de développement.

M. Brett House: Je vous dirais d'emblée qu'on ne devra pas juger le succès de l'IFD canadienne à l'aune des avantages ou des contrats dont elle aura fait bénéficier des entreprises canadiennes. Les petites, moyennes ou grandes entreprises canadiennes devront se essayer d'obtenir du financement de l'IFD en faisant concurrence à armes plus ou moins égales aux autres entreprises, personnes ou investisseurs.

Nous ne réussirons pas à générer les meilleurs projets, les meilleures idées ou les meilleurs rendements en obligeant l'IFD à ne travailler qu'avec des Canadiens ou avec un sous-groupe des entreprises canadiennes. Cela n'a pas été la voie du succès pour les autres IFD et, dans le cas de l'OPIC, elle a déployé beaucoup d'efforts pour se soustraire à cette exigence de son mandat.

Ainsi, l'entreprise allemande Siemens est qualifiée d'entreprise ou d'organisation américaine pour travailler avec l'OPIC car, comme je l'ai dit, la définition d'une entreprise américaine par l'OPIC est devenue assez élastique pour pouvoir inclure toute entreprise qui a un degré substantiel d'activité sur le sol américain. Je pense que c'est là un peu un tour de passe-passe, qui a été imposé à l'OPIC par le Congrès qui n'aurait dû jouer aucun rôle dans la mise sur pied d'une institution correcte dès le départ. En ce qui nous concerne, nous devrions donc être parfaitement clairs en disposant que l'IFD devra travailler avec les meilleures idées et le meilleur capital pour avoir un impact sur le développement et atteindre les objectifs de développement que j'ai mentionnés.

Inévitablement, une entité canadienne basée à Montréal et dotée d'un personnel essentiellement canadien sera une entité à laquelle les entreprises et les investisseurs du Canada auront un accès relativement facile, et bénéficieront d'un avantage culturel pour travailler avec elle. Ils bénéficieront de réseaux locaux de relations. Ils seront plus sensibles aux caractéristiques de cette entité que ne le seront des étrangers. Je ne pense pas que nous ayons besoin d'appuyer sur un des plateaux de la balance en lui donnant des avantages supplémentaires et je ne pense pas que nous devrions ajouter des critères de développement régional ou sectoriel canadien aux objectifs de développement international que l'entité devra poursuivre et à son obligation d'obtenir un rendement financier adéquat pour pouvoir s'autofinancer.

M. Peter Fragiskatos: Voici ma dernière question.

Dans vos réponses à M. Sidhu, vous avez dit que votre recommandation serait que l'IFD se concentre sur des situations « à haut risque ». Cela ne devrait-il pas être clairement précisé dans son mandat? Si on ne le fait pas, je ne crois pas que le secteur privé sera spontanément porté à orienter ses investissements vers ce genre de situations à haut risque.

Recommandez-vous donc que ce principe soit explicitement énoncé dans le mandat de l'organisation?

● (1045)

M. Brett House: En bref, oui. Je pense effectivement que la mission de l'IFD ainsi que son mode opérationnel devraient être axés sur le haut risque et que cela devrait être clairement formulé dans son ADN dès le départ. Ça devrait l'être en étant même défini en complémentarité si ce n'est en opposition à ce que font les autres IFD, pour garantir que ça représente vraiment, dans un sens, un élargissement du champ des possibilités financières par rapport à ce que font ses homologues. Son mandat ne devrait pas être une simple copie des autres.

M. Peter Fragiskatos: Y a-t-il d'autres FD qui ont cela dans leur mandat, c'est-à-dire l'obligation de se focaliser sur les pays moins développés ayant le plus besoin d'investissements?

M. Brett House: On trouve certaines allusions rhétoriques à cela dans différentes parties de leurs documents fondateurs ou opérationnels. C'est cependant dans leurs objectifs de développement leurs objectifs financiers que cela doit ensuite être clairement énoncé, ainsi que dans leurs critères de performance, pour s'assurer que cela se traduit vraiment par une activité réelle. Sinon, ce ne seront que des vœux pieux.

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fragiskatos.

Merci beaucoup, monsieur House.

Nous venons d'être rattrapés par l'horloge.

Si je ne me trompe, chers collègues, la cloche commencera à sonner à 11 h 5 et vous aurez donc amplement le temps de vous rendre à la Chambre.

Au nom de ce comité, monsieur House, je vous remercie sincèrement de votre contribution. J'ai constaté, au cours de mes 18 et presque 19 années de présence au Parlement, qu'il est extrêmement important de bien formuler les mandats et la conception d'organisations de cette nature, et nous vous sommes donc très reconnaissants de vos explications à ce sujet. Cela me fait penser à la banque fédérale de développement du Canada. Quand elle a été mise sur pied, c'était censé être une banque qui ferait des prêts à haut risque car, bien sûr, dans des régions comme la mienne, on ne peut pas obtenir de prêt en s'adressant aux banques classiques. Toutefois, son mandat a changé au cours des années. Elle est

devenue tout à fait semblable à une banque classique; à bien des égards, elle n'était prête à prendre aucun risque.

La conception de l'organisation est donc extrêmement importante et je suis très heureux que nous ayons pu bénéficier de votre expertise pour creuser un peu la question. Je suis sûr que le Comité reviendra là-dessus lors de ses prochaines discussions avec d'autres témoins. Encore une fois, merci. Nous vous sommes très reconnaissants d'être venu dialoguer avec nous.

Chers collègues, cela met fin à la séance pour aujourd'hui. Nous vous reverrons jeudi. Nous venons d'avoir une excellente séance, avec de bonnes questions.

La séance est levée.

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>