



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 051 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 27 octobre 2016

Président

L'honorable Wayne Easter

Comité permanent des finances

Le jeudi 27 octobre 2016

•(0830)

[Traduction]

Le président (L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.)): Je déclare la séance ouverte. Nous nous réunissons ce matin conformément à l'article 83.1 du Règlement pour poursuivre nos consultations prébudgétaires en vue du budget de 2017. Ce matin, avec nous de Séoul, en Corée du Sud, nous avons M. Dominic Barton, président du Conseil consultatif en matière de croissance économique du ministre des Finances.

Monsieur Barton, je vous remercie de votre comparution ici aujourd'hui. Je comprends que vous avez une déclaration préliminaire. Nous effectuons, comme je l'ai indiqué, nos consultations prébudgétaires, et je pense que vous savez que notre thème porte sur la façon de réaliser une meilleure croissance économique au Canada. Votre témoignage devrait nous être très utile. Bienvenue. La parole est à vous.

M. Dominic Barton (président, Conseil consultatif en matière de croissance économique): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Si cela ne vous dérange pas, j'ai pensé faire un résumé de la situation pendant un maximum de 10 minutes.

[Français]

C'est un plaisir d'être parmi vous aujourd'hui.

Je tiens par ailleurs à vous indiquer que mon français n'est pas très bon.

[Traduction]

J'ai pensé lors de mon discours préliminaire aborder quatre points. Le premier a trait davantage au Conseil.

Le Conseil a été établi en mai de cette année. Donc, j'y travaille depuis près de six mois. Il est composé de 14 membres provenant d'une gamme de secteurs — le monde universitaire, le monde des affaires et certaines personnes de l'extérieur et de l'intérieur du Canada. Le mandat que nous avons reçu du ministre consistait à chercher des façons d'augmenter significativement la croissance inclusive au Canada. En vertu de ce mandat, nous avons passé du temps à tenter de nous assurer de bien comprendre le contexte.

Le contexte ou la situation pour le Canada est assez difficile alors que nous regardons vers l'avant. Nous avons beaucoup d'excellentes forces et de faiblesses, mais nous avons été témoins d'un taux de croissance de 3,1 % du PIB depuis les 50 dernières années. Alors que nous regardons vers l'avant pour les 50 prochaines années, à moins de faire quelque chose d'important, nous constaterons un taux de croissance d'environ 1,5 %. Il sera donc divisé de plus de la moitié. Du côté du taux de croissance du PIB, le portrait est encore plus sombre. Il passe d'un taux de 1,9 % à 0,08 %. Une grosse tranche de cette baisse est causée par les données démographiques. Nous comptons littéralement l'une des populations vieillissant le plus rapidement du monde et, par conséquent, notre main-d'oeuvre

affichera la plus importante réduction de tous les pays de l'OCDE. Voilà en quoi consiste notre contexte. Il y a de nombreux autres éléments à examiner — notre part du commerce mondial et ce qui se produit sur ce front, et la qualité de notre main-d'oeuvre en termes d'éducation et ainsi de suite.

Le message important pour nous est que nous devons faire quelque chose de marquant si nous voulons modifier la trajectoire depuis un virage significatif vers le bas à une tendance à la hausse. Il s'agissait du contexte. En fin de compte, je pense que nous devrions avoir une cible. Avec cette cible, nous souhaitons nous forcer à penser de façon courageuse et à hausser ce taux de croissance du PIB, qui a baissé à 0,08 %, pour qu'il atteigne 1,8 %. En termes de revenu médian avant impôt d'un ménage, cela signifierait que nous constaterions un virage de 15 000 \$ par rapport à la trajectoire prévue jusqu'en 2030. Nous tentons d'utiliser cela comme cible, si vous voulez, afin de nous forcer à chercher des idées qui vont véritablement permettre ce virage. Nous croyons également que nous ne souhaitons pas avoir 95 idées différentes. Nous aimerions en réalité en avoir moins de 10, mais qu'elles aient véritablement un impact marqué. Ainsi, nous ne ferions pas simplement étendre la sauce sur plusieurs éléments; nous souhaitons effectuer certains choix. Voilà en quoi consiste le contexte précis.

Nous avons alors choisi quatre volets à examiner. Tout d'abord, l'infrastructure et les capitaux, parce qu'il s'agit des plus importants leviers permettant d'améliorer la productivité à long terme d'une façon inclusive. Nous avons jeté un coup d'oeil à la compétitivité du marché et au commerce, parce qu'ils sont également des moteurs importants pour la croissance du PIB et du PIB par habitant. Nous avons regardé les marchés du travail et les compétences, puis nous nous sommes tournés vers l'innovation. Nous avons ensuite cherché des idées au sein de ces quatre volets.

La semaine dernière, nous avons divulgué la première vague d'idées. Il y en avait trois. La première portait sur l'infrastructure et l'établissement d'une banque de l'infrastructure. De plus, nous devrions avoir une stratégie en matière d'infrastructure et c'est ce que les municipalités et les provinces mettraient en oeuvre. Toutefois, nous devrions avoir un point de vue au sujet de l'endroit où des infrastructures productives devraient être développées et cela inclut tout depuis le secteur des transports jusqu'à la technologie, le 5G ainsi que nos réseaux électriques. Être en mesure de transférer notre énergie verte dans différentes parties de l'Amérique du Nord, ainsi qu'au pays, serait très bien.

•(0835)

Nous doter d'une banque de l'infrastructure qui aurait une stratégie en matière d'infrastructure et la notion, également, selon laquelle il y aurait... Je vais simplement en arrêter là. La banque de l'infrastructure est le point principal.

Nous croyons sur ce point que nous souhaitons tirer profit des capitaux privés, parce que nous constatons la lacune en matière d'infrastructure se chiffre à environ 500 milliards de dollars au Canada. Il est impossible que l'argent public puisse combler cette lacune — le déficit serait trop important —, mais nous pensons qu'il y a une façon d'y arriver grâce à un investissement public et privé. Je pense que le rapport pourrait s'établir à 1:4 — pour chaque dollar de fonds public, nous pourrions obtenir 4 \$ de fonds privés. Cela aiderait réellement à réduire l'écart sur le plan de l'infrastructure et fournir un coup de pouce important à la croissance de la productivité pour le pays. Il s'agissait de la première série de recommandations.

Le deuxième volet portait sur l'immigration. Il y avait un nombre d'éléments sur ce plan. Le premier a trait à la main-d'oeuvre hautement qualifiée. Beaucoup d'entreprises sont inquiètes du fait qu'elles ne peuvent attirer le talent dont elles ont besoin de l'extérieur pour doter des postes clés. Cela prend trop de temps pour le faire. Il s'agit d'un processus très ardu, et nous souhaitons le simplifier et l'accélérer.

Celui qui semblait obtenir davantage d'attention consistait à augmenter l'immigration de façon significative, soit d'environ 50 %. Nous avons dit que nous souhaitons mettre cela en place sur cinq ans. Ce ne serait pas simplement un saut vers le haut, parce que nous devons nous assurer que les systèmes d'absorption soient en place, mais en fin de compte, il s'agirait d'un passage de 300 000 à 450 000 sur cinq ans. Ce talent doit être très ciblé. Nous chercherions de jeunes personnes avec des habiletés particulières. Nous pensons que nous pouvons tirer profit des excellentes universités que nous avons au Canada afin d'attirer plus de talent au pays. Nous pensons que c'est essentiel, étant donné la chute significative que nous vivrons sur le plan de la main-d'oeuvre au cours des 10 à 15 prochaines années.

La troisième série de recommandations portait sur une agence d'investissement direct étranger qui serait plutôt agressive afin de cibler des investissements particuliers. On s'orienterait davantage vers les investissements entièrement nouveaux par opposition aux investissements dans des entreprises existantes — en d'autres termes, ne pas tenter de trouver des entreprises qui acquerront des entreprises canadiennes, mais trouver des investisseurs qui souhaitent investir dans des entreprises canadiennes ou des infrastructures canadiennes. C'est un domaine où nous pensons que nous pourrions en faire davantage. Nous n'exploitons pas ce côté au Canada. Nous avons perdu beaucoup de terrain au cours des 20 dernières années. Notre taux dans ce domaine se chiffre au quart de celui d'autres pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et d'autres. De nouveau, nous pensons qu'une approche ciblée afin de trouver les bons capitaux et les bonnes personnes aiderait à le stimuler.

Il s'agit de trois parties de la première vague. Nous faisons le tout en vagues, parce que nous espérons que cela passera bien, si vous voulez, au sein du gouvernement. Nous travaillons sur une deuxième vague, qui touche les compétences. Nous sommes très inquiets afin de nous assurer que les 18,1 millions de travailleurs canadiens continuent d'être formés adéquatement, étant donné tous les virages technologiques qui ont lieu. Nous pensons qu'environ 50 % des emplois peuvent être automatisés sur 10 ans. Donc, nous regardons du côté des compétences et de ce que nous pouvons faire pour améliorer cela.

Nous cherchons également à savoir comment nous pouvons améliorer le taux de participation au sein de la main-d'oeuvre des Canadiens. Comment intégrerons-nous plus de femmes dans la main-d'oeuvre? Ce chiffre a atteint un plateau. Comment intégrerons-nous plus d'autochtones dans la main-d'oeuvre? Ce chiffre est

plutôt bas. Comment réduirons-nous le chômage frictionnel? Il existe beaucoup d'emplois vacants. Nous souhaitons avoir un ensemble d'idées ou de recommandations à cet effet. Le domaine de l'innovation en matière de compétences est l'un d'eux.

Le deuxième est l'innovation, elle-même, où comment nous pourrions aider plus d'entreprises canadiennes à commercialiser et à se mettre à l'échelle à un rythme plus élevé. Au Canada, nous semblons être de bons inventeurs, mais nous n'arrivons pas à traduire les inventions en importants succès commerciaux. Nous pensons qu'il y a des choses à faire sur ce front.

Finalement, nous pensons que certains secteurs vont être importants. L'agriculture et l'alimentation sont des secteurs très sous-estimés. En étant un champion mondial sur le plan de l'agriculture et de l'alimentation, des soins de santé et d'un nombre d'autres secteurs, nous pourrions également stimuler la croissance alors que nous regardons vers l'avant.

● (0840)

Je devrais probablement me taire; je parle trop longtemps. Il s'agit de choses sur lesquelles nous travaillons. Nous prévoyons les divulguer à la fin de l'année. C'est ce que nous pensons faire, mais nous débattons encore à ce sujet et travaillons à cet effet. Je m'excuse d'avoir parlé si longtemps.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Barton. Il s'agit en effet de très bons points.

Nous allons passer à la première ronde de questions.

Monsieur MacKinnon.

[Français]

M. Steven MacKinnon (Gatineau, Lib.): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Je vous remercie, monsieur Barton. Je vous remercie tout d'abord pour vos services pour le Canada, et par votre entremise, je remercie les autres membres du Conseil. Je vous remercie également pour vos suggestions constructives. Je sais que ces sujets feront l'objet de moult débats au Canada. J'ai eu l'occasion de vous entendre parler lors du Forum des politiques publiques et je sais que vous avez battu les tambours au pays et ailleurs dans le monde. Je vous remercie donc pour cela.

Mes collègues auront d'autres questions sur les propositions en matière d'infrastructure. Nous savons que la Caisse de dépôt et placement du Québec a proposé un projet assez étendu de transport en commun à Montréal qui relierait l'ouest de la ville, Laval et la Rive-Sud.

Est-ce que le transport en commun ou d'autres types d'investissements attireraient les caisses de retraite et d'autres sources de richesse qui sont, comme vous le dites dans votre document, garées sur la touche ou qui obtiennent des rendements négatifs? Quels types de projets attireraient de bons rendements qui intéresseraient ce type de capitaux?

● (0845)

M. Dominic Barton: Il y en a une gamme, et ils incluraient les exemples de transports en commun dont vous avez fait mention. Je pense que nous le voyons dans un certain nombre de villes. Quatre des 10 villes les plus congestionnées de l'Amérique du Nord se trouvent au Canada. Donc, je pense que nous en avons besoin davantage à Montréal, à Toronto, à Calgary et à Vancouver. Il y aurait définitivement un élément connexe au transport en commun.

Le deuxième élément aurait trait aux portes d'entrée. Nous pensons que le système agroalimentaire constitue une bonne occasion pour le Canada. Nous devrions être un champion mondial sur ce plan, mais nous n'avons pas la capacité ferroviaire et portuaire pour être en mesure de gérer le tout. Nous n'avons pas fait l'analyse à ce sujet, mais je regarde du côté du rapport Emerson, que nous avons examiné de façon attentive et nous pensons qu'il y a de l'infrastructure à ces endroits et qu'il y a des investisseurs qui seraient ravis d'investir dans un port ou dans des wagons-trémie. Les gens seraient intéressés à investir dans toute partie des infrastructures qui y existent. Dans ce cas, les entreprises paieraient les frais que les investisseurs obtiendraient.

Nous pensons que les réseaux électriques sont une autre possibilité. Nous sommes chanceux d'avoir l'une des plus importantes sources d'énergie verte, mais comment la transportons-nous dans les différentes parties du pays, ou aux États-Unis? Nous pensons qu'il y a une possibilité sur ce plan. Il y a une approche assez normalisée axée sur les frais qui selon nous pourrait s'y associer et que les investisseurs pourraient voir. Puis, il y a le réseau à large bande 5G en entier, qui nous pensons va nécessiter des investissements de partout au pays. Nous croyons que celui-ci peut être structuré. C'est ce qui se produit dans d'autres pays, comme les Indes, où les gens aident à payer l'infrastructure qui y est établie.

J'ignore si cela vous donne les détails, mais nous croyons que les idées devraient également provenir des municipalités et des provinces. Il ne s'agit pas d'un cas où le gouvernement fédéral nous dit ce qu'il souhaite faire. Il devrait plutôt y avoir un certain contrôle ou des critères. Par exemple, le projet devrait être de plus de 100 millions de dollars. Les investisseurs institutionnels ne sont pas vraiment intéressés à investir dans des projets d'une valeur inférieure, et nous pensons que c'est nécessaire pour développer le grand nombre de projets dont vous faites mention. J'ignore si je suis assez précis.

M. Steven MacKinnon: C'est très bien. Certaines de ces catégories incluent des éléments pour lesquels les capitaux privés ont traditionnellement souscrit le déploiement entier, comme les réseaux électriques, avec des fonds d'investisseurs privés ou de services publics détenus par la Couronne. Percevez-vous un rôle pour le gouvernement fédéral dans la souscription, si vous le voulez, de certains des rendements et de certaines de ces catégories d'investissements?

M. Dominic Barton: Oui, parce que je crois que des investisseurs privés aimeraient qu'il y ait un niveau de base d'investissement avec des capitaux propres subordonnés. Ils seraient là pour assurer qu'il y ait un participant à long terme afin d'aider à gérer certains des enjeux de réglementation qui sont en place et qu'il y ait un engagement du gouvernement du Canada qui donne confiance aux gens et qui ne sera pas modifié.

L'inquiétude consiste du fait que quelqu'un viendra et changera les règles. Une participation minoritaire du gouvernement donnera aux gens plus confiance d'une stabilité à long terme.

Il s'agit d'une structure semblable à ce que nous voyons en Australie et au Chili pour certains des projets d'infrastructure.

• (0850)

M. Steven MacKinnon: En ce qui a trait à attirer des investissements étrangers, j'ai lu avec intérêt quelques-unes de vos statistiques comparatives au sujet de ce que font les autres pays en ce qui a trait à attirer des investissements étrangers et à quel point il est facile ou, dans le cas du Canada, difficile non seulement d'attirer les investissements étrangers, mais également d'accompagner les

investisseurs étrangers dans un dédale de règlements et d'autres barrières. Vous mentionnez également la Loi sur Investissement Canada comme un obstacle possible à l'investissement.

J'aimerais que vous précisiez vos commentaires et vos recommandations au sujet d'attirer les investissements étrangers.

M. Dominic Barton: Bien sûr. Comme je pense que vous le disiez, je l'ai déclaré au tout début, nous nous trouvons environ au quart de ce que nous voyons chez nos homologues, et cela a chuté.

Nous avons parlé des défis d'un nombre de gens qui investissent à l'étranger. Tout d'abord, il y a plusieurs groupes, donc vous avez plusieurs provinces qui tentent d'attirer, par exemple, une entreprise japonaise afin qu'elle vienne s'y établir. Les gens ne s'y retrouvent plus. Ils ne trouvent pas cela attrayant. Ils croient, « Allons-nous insulter quelqu'un si nous allons à cet endroit plutôt qu'un autre? Qui est notre homologue qui nous aidera à gérer la situation? » La bonne nouvelle, c'est que les gens tentent de le faire, mais pas de façon concertée. Il y a un sentiment de confusion qui s'est installé.

L'autre élément, c'est que nous ne leur parlons tout simplement pas. Nous ne sommes pas à la table avec eux, et donc les gens investissent dans différentes parties du monde. Le Canada compte de nombreux attraits, et nous voyons que les gens ne savent pas où aller. Souvent, le défi ne consiste pas d'obtenir l'argent, mais également d'avoir les gens pour la gérer.

Lorsqu'une entreprise établit, par exemple, un siège social ou une nouvelle usine, ils souhaitent également être en mesure d'y déménager des gens. Comment cela est-il coordonné avec l'immigration? C'est sur ce point qu'on remarque des disparités. C'est là que les gens ne s'y retrouvent plus et disent que c'est trop compliqué et difficile.

Le président: Je vous remercie tous les deux.

Monsieur Deltell.

M. Gérard Deltell (Louis-Saint-Laurent, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Monsieur Barton, il s'agit vraiment d'un plaisir et d'un honneur de vous parler.

J'aimerais faire un suivi sur des questions de mon collègue, M. MacKinnon, parce que comme lui, je suis du Québec. Peut-être l'avez-vous remarqué à cause de mon accent.

J'aimerais faire un retour sur la proposition et la nouvelle façon de faire affaire de la Caisse de dépôt et placement dans le cadre de ce fameux projet à Montréal, comme il a si bien été décrit par M. MacKinnon.

Cela signifie-t-il qu'il s'agit d'une nouvelle source d'inspiration pour vous dans le cadre de votre nouvelle proposition?

M. Dominic Barton: Je pense que vous devez demander plus de détails à ce sujet à M. Sabia. Il fait partie du groupe. Nous croyons qu'il existe un grand écart sur le plan des infrastructures de l'ordre d'au moins 500 milliards de dollars. Nous ne croyons pas que le gouvernement fédéral devrait tenter de fournir tout l'argent pour le combler. Nous devrions chercher des façons d'obtenir de l'argent privé pour ce faire, et je pense qu'il y a différentes façons de le faire, comme vous l'avez dit.

Je ne suis pas aussi au courant de ce projet dont vous parlez. Nos caisses de retraite canadiennes sont certaines des mieux connues et des plus respectées des investisseurs étrangers. Je pense au Chili, au Brésil, à l'Australie ou au Royaume-Uni. Ces gouvernements aiment avoir l'argent de nos caisses de retraite là-bas, et je ne sais pas pourquoi nous ne pouvons comprendre comment structurer les projets dont nous avons besoin ici pour y attirer notre propre argent.

Je souhaite également tenter d'attirer de l'argent de l'extérieur du Canada qui pourrait nous aider, mais cela semble bizarre que nous ne le faisons pas autant. Je m'excuse de ne pouvoir vous répondre plus précisément au sujet de ce projet, mais je n'en connais pas suffisamment bien les détails.

M. Gérard Deltell: Aucun problème. C'est assez semblable à ce que M. Sabia a fait avec la Caisse de dépôt et placement du Québec, et je suis certain que nous serons heureux de vous l'expliquer en détail.

J'aimerais également faire un retour sur votre projet de banque fédérale de l'infrastructure, avec 40 milliards de dollars de financement fédéral sur 10 ans. Cela signifie-t-il que le gouvernement aura 40 milliards de dollars de moins à investir directement dans de nouveaux projets pour les 10 prochaines années? Pouvez-vous expliquer cela?

● (0855)

M. Dominic Barton: Je ne pense pas, monsieur. Je pense que notre espoir consiste à ce que cela permette d'injecter encore plus d'argent, si vous le permettez bien, dans le système. Nous pensons que l'argent fédéral est requis — en fait, ils appellent cela des domaines ne générant pas de profits — dans les domaines du logement social. Il y a un très important déficit sur le plan de l'infrastructure du côté des Premières Nations, de l'ordre d'environ 25 à 40 milliards de dollars. Nous pensons que ces 40 milliards de dollars vont attirer beaucoup plus d'argent de l'étranger afin d'accomplir plus de projets, ce qui permettra donc aux gens d'avoir également de l'argent pour faire ces autres projets. En d'autres termes, nous pensons que nous allons augmenter la taille du gâteau.

Une autre partie — et je sais qu'il s'agit quelque peu d'une controverse, mais je vais tout de même en parler — est la notion de recyclage d'actifs. Le point de vue est que lorsque nous injectons de l'argent dans un projet — ce peut être un projet gouvernemental, un projet complètement nouveau —, il peut alors, au fil du temps, être vendu aux investisseurs privés de l'extérieur, et cet argent est alors utilisé à d'autres fins. De nouveau, je souhaite dire que je n'ai aucune idée ce que le gouvernement fait à ce sujet avec les aéroports et les choses de la sorte, mais il s'agit de la notion de créer une approche en vertu de laquelle nous investissons, nous bâtissons un projet, qui alors, s'il est de propriété entièrement gouvernementale, est vendu et cet argent sera libéré aux fins d'investissements dans d'autres secteurs.

Nous pensons qu'en suivant cette approche, la part du gâteau sera beaucoup plus grande et nous serons en réalité en mesure d'en faire davantage.

M. Gérard Deltell: Je vous remercie.

J'ai une dernière question, monsieur Barton. Vous parlez d'une nouvelle société étrangère, une nouvelle agence, afin d'aider les sociétés qui souhaitent investir au Canada. En bout de ligne, nous pouvons applaudir cette mesure, mais nous n'avons pas assez de fonctionnaires partout dans le monde qui travaillent à cet effet? Cette nouvelle agence fusionnerait-elle avec d'autres personnes, ou s'agirait-il d'une toute nouvelle agence avec de nouvelles personnes,

du nouveau ruban rouge, et ainsi de suite, plutôt que de fusionner avec tout ce que nous avons maintenant?

M. Dominic Barton: En passant, il s'agit d'une excellente question. Je prends des notes au sujet de ce que vous dites sur ces sujets.

Nous avons environ 1 000 agents à l'externe, et nous croyons qu'environ seulement 11 d'entre eux se concentrent réellement sur ce dont nous parlons ici. Donc, il n'y a pas suffisamment de personnes s'acquittant de cette tâche.

Nous n'avons pas traité du côté fédéral ni du côté provincial de la médaille. Nous avons également constaté, en passant, qu'il y a également un groupe de personnes au niveau des villes afin de tenter d'attirer des investissements... J'espère qu'il y aurait des occasions d'opter pour une certaine rationalisation, afin que nous ne soyons pas simplement en train d'y ajouter ceux-là. Nous pensons que les chiffres qui sont consacrés en réalité à cette, si je peux l'appeler ainsi, commercialisation agressive pour le Canada sont très petits présentement, mais nous devons l'établir.

La seule chose que j'aimerais dire au sujet de votre point, c'est que Mark Wiseman, en particulier, a ce qu'il appelle la liste des choses prioritaires à faire. Non seulement devrions-nous être en train d'effectuer des recommandations au sujet de ce que nous devrions y ajouter, nous devrions également examiner ce que nous enlevons. Par exemple, je pense que nous le constatons du côté de l'innovation.

Je m'excuse, je parle probablement trop.

Le président: Non, c'est correct.

Monsieur Caron.

M. Guy Caron (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, NPD): Bonjour, monsieur Barton.

Nous parlons beaucoup des caisses de retraite, mais l'idée d'exploiter les fonds publics afin d'obtenir ce capital privé serait également ouvert à la gestion des actifs privés et des capitaux privés. Est-ce exact?

M. Dominic Barton: Oui, c'est exact.

● (0900)

M. Guy Caron: Donc, nous parlons en fin de compte de la privatisation, parce qu'évidemment ces investisseurs, qu'il s'agisse des caisses de retraite ou des gestionnaires de capitaux privés, s'attendent en réalité à un taux de rendement décent pour leurs investissements. Ils ne donneront pas simplement de l'argent gratuitement. Ils exigeront ce rendement. Nous avons entendu de M. Sabia à un certain moment qu'un rendement décent serait de l'ordre de 7 à 9 %.

Si nous parlons de ce taux de rendement pour des projets sur 30 ans, le gouvernement pourrait en faire beaucoup plus en réalité de lui-même en empruntant de l'argent à un taux d'intérêt de 2 ou de 3 % au plus. Je tente de voir comment cette privatisation ou ce passage sera actuellement à l'avantage du pays, surtout puisque la majorité du risque sera assumée par le gouvernement fédéral dans tous les cas.

M. Dominic Barton: J'aimerais parler de deux choses. Tout d'abord, je ne pense pas que vous verrez trop d'acteurs du capital investissement qui investiront dans l'infrastructure à long terme. Les rendements sont trop... Ils deviennent nerveux après cinq ans, et je pense que ces projets, comme vous l'avez dit, ont davantage une durée de 30 ans. Je ne pense pas que vous verrez les Blackstones et les Bain Capital y investir. Les délais sont trop longs pour cela. Il s'agit de l'argent des caisses de retraite en particulier.

Présentement, 13 000 milliards de dollars obtiennent des rendements négatifs. Je reconnais que Michael Sabia dit qu'il aimerait obtenir un rendement de 7 %. Je pense qu'il s'agit d'un rendement très élevé dans l'environnement actuel. Je veux dire, il se peut qu'il obtienne cela; il est très bon. Je parle davantage de l'ordre de 2 à 3 %. Les rendements sont simplement tellement bas.

L'autre chose que je souhaite dire c'est que je pense également que cela ne signifie pas que le gouvernement ne devrait pas songer à emprunter. Il ne peut pas emprunter la somme en entier afin de combler l'écart, parce qu'alors, nous aurons un très important déficit, qui, selon nous, ne sera pas viable, parce que ces taux vont éventuellement remonter.

M. Guy Caron: Mon point, je crois, c'est que nous considérons présentement le recyclage d'actifs, et nous entendons que le gouvernement y songe. Cela consiste en la privatisation d'actifs publics afin de pouvoir amasser le capital pour financer la privatisation d'autres actifs publics. Nous n'avons jamais eu ce débat dans ce pays. Je ne me rappelle pas que l'on ait mentionné le mot « privatisation » durant la campagne électorale. Présentement, il s'agit de la direction dans laquelle nous nous dirigeons.

Je suis en désaccord avec vous sur le point à l'effet que les capitaux privés ne seraient pas intéressés. Peut-être ne seraient-ils pas intéressés à des projets sur 30 ans, mais il y a des projets qui ne prendront pas 30 ans, qu'ils pourraient en réalité souhaiter financer sur 5, 10 ou 15 ans. Nous ouvrons la porte à cela. À un certain point, j'aimerais comprendre comment nous pouvons aller dans cette direction maintenant, comment nous pourrions adopter cette direction dès le 1^{er} novembre pour la mise à jour économique et financière ou le 14 novembre lorsqu'il y aura cette importante réunion en matière d'investissement à Toronto et ne pas avoir le débat à la Chambre des communes en l'appelant par son vrai nom, qui est la privatisation. On n'a jamais dit aux Canadiens que nous sommes prêts à vendre ces actifs à nos caisses de retraite ou aux sociétés de gestion de fonds.

La façon dont ils obtiendront les rendements sera par les péages, ou les frais, et par d'autres moyens de rentabiliser leurs investissements. Où se trouve ce débat présentement? Je comprends que vous avez été embauché. Je vous soumets donc la question maintenant, mais vous êtes un employé du gouvernement. À un certain moment, nous devons avoir un débat à ce sujet dans la Chambre.

M. Dominic Barton: Puis-je simplement faire un commentaire, monsieur le président? Est-ce que c'est correct?

Le président: Allez-y.

M. Dominic Barton: Je pense que pour nous, le recyclage d'actifs est un élément. Ce n'est pas sur la trajectoire critique pour cela. Je dirais qu'en vérité, c'est à l'autre bout de la table. Ce qui est important c'est qu'il y a tant d'infrastructures qui doivent être bâties maintenant en ce qui a trait à de nouveaux projets — les systèmes de transport en commun, les ports; il y a une liste imposante déjà établie. Je n'ai qu'à me tourner vers le rapport Emerson. C'est dans ces domaines que les entreprises peuvent actuellement aider à payer. C'est dans leur intérêt d'être en mesure de les payer et d'obtenir le financement des caisses de retraite.

Il y a tant à faire que je pense que nous devons amorcer le tout, et ce, en raison de l'écart déjà mentionné. Cela crée également beaucoup d'emplois et une importante amélioration durable. Tout ce que je dirais sur le plan des capitaux privés, c'est qu'il y a beaucoup d'argent qui cherche des rendements. Je pense que les capitaux privés auront beaucoup de difficultés à concurrencer avec ceux-ci. Je le crois honnêtement. Japan Post a tellement d'argent qui obtient des

rendements négatifs qu'être en mesure de participer à quelque chose où ils seront en mesure d'obtenir un rendement positif au fil du temps dans un pays aussi sécuritaire que le Canada, je crois, serait une occasion sérieuse et un avantage.

J'ai évidemment un parti pris dans la façon que j'ai d'y penser, mais c'est mon avis.

● (0905)

M. Guy Caron: Je regarde le commentaire que Claude Lamoureux, ancien PDG du Fonds de retraite des enseignants de l'Ontario, a effectué à la suite de l'annonce à l'effet que nous allions peut-être dans cette direction. Il a dit que pour le gouvernement, il s'agit d'une façon de décharger sa responsabilité et de l'accorder à quelqu'un d'autre, et qu'à son avis, quelqu'un d'autre peut être plus efficace que le gouvernement.

L'ancien PDG du Fonds de retraite des enseignants de l'Ontario comprend bien la situation

Je proposerais que le gouvernement — et une fois de plus ce n'est pas une attaque contre vous, parce que je comprends votre rôle dans tout cela. Lorsque le gouvernement a créé ce conseil consultatif en matière de croissance économique, ce dernier était censé conseiller en matière de croissance économique, et non fournir une conclusion évidente au sujet de celle-ci. Par votre présence ici — vous avez travaillé sur l'infrastructure pendant de nombreuses, nombreuses années et vous avez parlé partout dans le monde à ce sujet — et celle de Michael Sabia et de Mark Wiseman, qui avaient tous des avis très musclés sur l'adoption d'une telle direction, je vous dirais que pour que le conseil consultatif en vienne à cette suggestion, c'est qu'il s'agissait actuellement d'une conclusion évidente, sans débat au sein de la population et sans qu'on en fasse mention durant la campagne.

Je pense qu'à un certain point, nous devons y voir et mettre de la lumière sur ce qui se passe ici.

Le président: Je ne pense pas qu'il revienne à M. Barton de répondre à cela.

M. Guy Caron: Je comprends et j'ai mentionné cela au début.

Le président: C'est un débat que nous devons avoir à la Chambre, il n'y a aucun doute là-dessus.

Je vous remercie beaucoup pour cette discussion. Elle était fructueuse, néanmoins.

Monsieur Sorbara.

M. Francesco Sorbara (Vaughan—Woodbridge, Lib.): Bonjour, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur Barton, pour vos services, tant du côté public que privé, depuis de nombreuses années, pour le Canada.

Plus tôt cette semaine, nous avons le gouverneur de la Banque du Canada et le vice-gouverneur qui sont venus nous parler. Dans leurs derniers écrits, ils ont parlé de deux importants obstacles à l'augmentation de notre taux de croissance à long terme. Je pense que leurs prévisions se chiffrent à autour de 1,5 %. Le premier est la main-d'oeuvre, plus particulièrement, le taux de croissance de la main-d'oeuvre. L'autre est le vaste seuil de l'innovation/la productivité et comment le Canada peut faire mieux.

Je regarde plus particulièrement le taux de croissance de la main-d'oeuvre, pas réellement le taux de participation, parce qu'il n'a pas réellement changé au cours des 20 dernières années. Le taux de croissance de la main-d'oeuvre ralentit. Nos données démographiques ne sont pas les pires du monde, mais elles pourraient définitivement être meilleures, et nous avons ce système d'immigration. L'une des recommandations clés que vous et le Comité de personnes averties avez mis de l'avant consiste à augmenter l'immigration de 300 000 personnes, graduellement, jusqu'à 450 000 personnes.

Je suis un partisan de cela. Je pense qu'il a été démontré que l'immigration est une bonne chose. Mes préoccupations maintenant portent sur le fait que lorsque je regarde du côté de certains entrepreneurs très, très prospères dans ce pays, des personnes comme mes parents, en vertu de notre système actuel, ils ne réussiraient pas à entrer. Je dirais probablement que les principaux gens d'affaires actuellement au Canada ne pourraient pas immigrer au Canada en vertu du système actuel.

Selon moi, le processus d'EIMT par les employeurs est défectueux. Il est lent. Il est laborieux. J'ai entendu beaucoup de commentaires selon lesquels vous êtes coupables jusqu'à preuve du contraire lorsque vous tentez de prouver que vous avez besoin que la personne vienne au pays.

J'arrêterai dans une seconde, mais je suis une personne qui a eu le privilège de travailler pour une banque d'investissement américaine pendant presque une décennie, et ce, aux États-Unis. J'ai pu y travailler grâce à un visa H-1B, et j'ai pu constater comment leur système fonctionne. Je ne dis pas qu'il est meilleur ou pire.

Je souhaite que vous cibliez vos commentaires ce matin sur l'importance de l'immigration, non seulement afin d'attirer les meilleurs, mais d'attirer une plus grande part de personnes ici.

• (0910)

M. Dominic Barton: Je vous remercie.

Oui, nous avons un point de vue semblable au vôtre. Cette main-d'oeuvre à la baisse nous inquiète, parce que, je le répète, cette tendance se produit si rapidement. À mon avis, il est trop tard pour le Japon; ils ont dépassé la courbe. La quantité d'immigration dont ils auraient besoin pour le faire serait trop importante pour être pratique en vertu des délais, donc je pense qu'il y a une urgence de le faire.

Selon nous, et je serai bref, un élément a été de faciliter l'entrée des principaux talents. Cela se rapporte à votre point de vue au sujet des délais sur le plan des exemptions d'EIMT, et comment on passe à travers ce processus. Il prend tout simplement trop de temps. Dans le cadre des tables rondes et des discussions que nous avons eu partout au pays, nous avons constaté d'innombrables exemples d'entreprises canadiennes qui ont fini par installer une partie clé de leur entreprise à New York parce qu'ils ne pouvaient le faire au Canada. C'était tout simplement trop ardu. Nous souhaitons élargir les exemptions pour certains des rôles de cadres supérieurs. Nous souhaitons nous doter d'un processus de deux semaines. Nous nous sommes dit qu'il fallait établir un délai, car il est actuellement trop long.

Également, alors, nous avons voulu assouplir certaines des restrictions lorsque le permis est en place, parce qu'il y a également un maintien en poste assez important. Donc, il y avait un facteur lié aux principaux talents qui selon nous était important, et nous pensons que cela entraîne une création moindre d'emplois au Canada parce que cela se produit plus lentement aujourd'hui.

Le deuxième portait sur les étudiants. En ce qui a trait à ne pas se qualifier, nous avons beaucoup d'excellents étudiants internationaux

qui viennent et qui selon nous seraient de formidables entrepreneurs et des personnes qui créeraient des emplois et qui bâtiraient des entreprises, mais le système de points rend très difficile pour eux de rester. C'est assez différent de la façon dont ce serait typiquement aux États-Unis. Évidemment, la situation là-bas est bien pire maintenant qu'elle ne l'était auparavant, mais c'est une source très importante pour le Canada.

La troisième plus importante exportation de l'Australie est son éducation, soit les étudiants étrangers qui entrent. Nous pensons qu'il s'agit de quelque chose d'important. Puis, il y a cette cible de 300 000 à 450 000 que nous tentons d'atteindre, mais en la mettant en place 15 000 personnes à la fois.

Le dernier élément a trait aux normes d'accréditation, parce que nous avons également besoin de nous assurer que lorsque les gens entrent, ils peuvent actuellement obtenir un emploi. Le nombre de personnes qui sont des ingénieurs en électricité ou des médecins et qui conduisent des taxis parce que le service d'accréditation ne fonctionne pas représente un problème. Donc, nous avons tenté d'effectuer certaines recommandations à ce sujet.

M. Francesco Sorbara: Vous avez soulevé le cas de l'Australie. Je pense qu'il y a un certain nombre de politiques que les Australiens ont adoptées sur l'immigration, que nous pourrions imiter. Ils ont ouvert leurs portes aux jeunes de 18 à 35 ans qui ont obtenu un diplôme d'une université à la maison ou en Australie, ou qui souhaitent venir étudier en Australie. L'Australie les a invités à venir afin de travailler parce qu'ils sont jeunes; ils n'ont pas besoin de soins de santé; ils contribuent, et ils ont un réel désir de participer à la main-d'oeuvre et à lancer des entreprises.

Je terminerai par une question au sujet de l'IDE, parce que je crois que mon temps s'est presque écoulé. Le groupe a recommandé un seul point d'entrée, si je peux l'appeler ainsi, pour les investissements directs étrangers. Comment la coordination entre le gouvernement fédéral et les provinces fonctionnerait-elle? Je pense que vous connaissez le système canadien beaucoup mieux que moi à ce niveau.

M. Dominic Barton: Je pense que l'une des façons que nous pourrions la voir fonctionner serait, tout d'abord, en ayant un ensemble ciblé de types d'entreprises ou d'investissements que nous souhaitons. Par exemple, je pense que nous aimerions avoir plus de gens — et j'utiliserai Thomson Reuters à titre d'exemple récent — dans le domaine de la technologie de l'information. Cela va nous aider sur le plan de l'innovation et je crois qu'il y a probablement 45 entreprises que nous aimerions attirer.

Ce groupe irait littéralement tenter de savoir ce que cela prendrait pour que ces 45 entreprises fassent quelque chose au Canada. Après les avoir attirées, il faudrait alors coordonner avec les provinces afin de déterminer le meilleur endroit pour opérer et travailler avec elles. Cela devrait être coordonné avec les provinces et non seulement d'une façon qui dit que quiconque communique avec elles en premier est l'heureux élu, parce qu'elles cherchent simplement une trajectoire directe. Par conséquent, il y aurait un certain ciblage de ce groupe afin de l'attirer puis il faudrait du travail sur le plan provincial et aussi municipal afin de voir où ces gens seraient idéalement placés.

C'est à ce stade que cela peut mener à une controverse, parce que nous n'allons probablement pas bâtir une capacité de calcul quantique à St. John's, Terre-Neuve, donc nous devons nous assurer que nous nous concentrons sur l'endroit où les gens souhaiteront aller et où à notre avis il est sensé qu'ils s'installent et puis aller de l'avant.

Je ne sais pas si cela fait du sens ou non ou si cela comporte des lacunes à votre avis.

● (0915)

M. Francesco Sorbara: Je vous remercie pour cela, et Thomson Reuters en est un exemple parfait.

Le président: Je vous remercie tous les deux.

Avant de me tourner vers M. Albas, j'ai une question à poser.

Au début de notre consultation prébudgétaire, le comité a rencontré toutes les agences de développement régional. Ce que je crois, après les avoir rencontrées, dans une grande mesure, c'est que le Canada est un pays avec des régions économiques très différentes, avec beaucoup de similarités, mais des régions économiques différentes. Votre conseil consultatif en tient-il compte, d'une quelconque façon?

Je viens de l'Île-du-Prince-Édouard. La dernière chose que nous voulons c'est reculer davantage par rapport à d'autres régions parce que tous les investissements vont ailleurs. Dans le cadre de vos discussions, en tenez-vous compte?

M. Dominic Barton: Oui, nous le faisons. Nous essayons, monsieur le président, et vous devriez nous dire si nous le faisons de manière adéquate.

Entre autres choses, nous avons fait des tables rondes régionales. Elles ont justement été instructives, comme vous l'avez dit. La première que nous avons organisée était dans l'Est du Canada, à Halifax. Je sais que ce n'est pas à l'Île du Prince-Édouard. L'idée ici consistait à se demander qu'elles étaient les occasions que nous voyons dans cette région en termes de secteurs que nous pourrions y intégrer et en termes de types d'entreprises, et aussi ce qui se passe avec les universités. C'était très différent de ce que nous avons vu à Vancouver, où il y avait une gamme différente de choses. Nous avons eu beaucoup de rétroactions claires de ceux-ci. C'était un mélange. Il s'agissait de petites entreprises, de grandes entreprises, des universités et des syndicats. Nous avons eu un vaste éventail de personnes. C'est un exemple de la manière dont nous essayons de le faire, et nous continuons ainsi.

Nous avons fait cela dans cinq régions du pays. Je vais à Regina le 10 novembre, pour une table ronde sur l'agroalimentaire, afin d'examiner la question des légumineuses et ce que nous pourrions faire sur ce plan, et peu importe où cela nous mènera, avec certains technologues que nous pensons pouvoir faire venir d'Israël et de certaines parties de l'Europe — de la Suisse en particulier. Il y a des entreprises que nous pensons pouvoir faire venir à ce sujet.

Nous essayons de reconnaître qu'il y a de très grandes différences régionales. Je pense que cet organisme national doit regarder cela de cette façon. C'est pourquoi nous pensons qu'il y a un besoin, dans un sens, d'avoir un peu de stratégie autour des types d'entreprises que nous voulons avoir au Canada, dans ces différentes régions, puis aller les chercher et essayer de les faire entrer au Canada, plutôt que de partir de la base.

Le président: D'accord, c'est bon à entendre. Je vous remercie beaucoup.

Dan, allez-y. La parole est à vous.

M. Dan Albas (Central Okanagan—Similkameen—Nicola, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur Barton. Je suis reconnaissant que vous ayez fait ce travail en tant que bénévole.

Je pense que vous trouverez que de nombreux conservateurs ont critiqué le plan actuel du gouvernement, avec raison. Pour ce qui est

de votre mandat, vous a-t-on demandé de travailler à partir de la plate-forme électorale des libéraux sur le plan économique et financier ou vous a-t-on permis une approche axée sur la pensée créative?

M. Dominic Barton: On nous a permis une approche créative. Lorsque le ministre Morneau a appelé, je ne l'avais jamais rencontré avant. Je ne le connaissais pas. Il a essentiellement dit, « Votre travail est de proposer des idées audacieuses qui peuvent aider à secouer la croissance. »

Nous nous sommes parfois dit des choses comme « Eh bien, c'est un problème entre les provinces » ou « Qu'est-ce que le ministère des Finances va en penser? » Il disait que c'était à lui de comprendre cela, et que, d'ailleurs, nous devions amener nos propres idées, mais que ça ne voulait pas dire qu'ils allaient les utiliser.

Par exemple, nous avons parlé de...

M. Dan Albas: Ça va...

M. Dominic Barton: Je ne sais pas si vous comprenez...

M. Dan Albas: J'apprécie votre honnêteté et votre dévouement à mettre certaines idées de l'avant, parce que, très franchement, l'une des choses sur laquelle nous avons été très critiques est le manque de croissance économique malgré les coûts élevés. Comme vous l'avez dit, de plus gros déficit plus tard, si nous investissons dans le mauvais type d'infrastructure, cela pourrait nous laisser aux prises avec des dettes à long terme. Voir notre capacité à promouvoir la croissance économique est important.

Je vais vous dire, toutefois, que M. Caron soulève un bon point. La plupart des choses que vous proposez ici sont, dans certains cas, complètement à l'opposé de ce que les libéraux ont proposé en campagne. Par exemple, vous avez suggéré que les péages peuvent vraiment aider à payer l'infrastructure et amener l'investissement direct étranger. Les libéraux ont fait campagne sur la suppression des péages.

Les libéraux ont dit qu'ils veulent voir 67 % de leur budget d'infrastructure alloué aux infrastructures sociales et aux infrastructures vertes. Contrairement à eux, vous avez dit qu'ils devraient plutôt opter pour des infrastructures de transport en commun qui sont productives, comme le train et les ports et ainsi de suite.

Votre rapport est-il fondamentalement une quelconque reconnaissance tacite que le plan actuel offert par les libéraux, et sur lequel ils ont fait campagne, ne fonctionne pas?

● (0920)

M. Dominic Barton: Monsieur le président, je préfère m'abstenir de commenter, parce que je pense que vous pouvez décider vous-mêmes de la question. Tout ce que nous faisons, c'est d'essayer de trouver des idées qui, selon nous, feront avancer les choses. Nous ne sommes pas attachés à un forum spécifique.

Nous avons beaucoup de débats au sein du conseil, d'ailleurs, sur les différents éléments. Pour être très franc avec vous, je n'ai pas étudié le programme du Parti libéral. Je ne pourrais pas vous dire de quoi il s'agissait. Dans le groupe, nous avons Jennifer Blanke du Forum économique mondial, qui n'aurait aucune idée de ce que c'est. Nous avons simplement dit, regardons ce qui va le mener.

L'autre chose que je voudrais dire, c'est sur l'aspect écologique. Ce n'est pas anti-écologique. Il y a beaucoup de choses qui peuvent être faites de manière rentable qui profite effectivement à tous.

M. Dan Albas: Je ne suis pas du tout en désaccord. Mon scepticisme n'est pas envers vous, monsieur. J'apprécie les gens qui sont réellement prêts à donner un coup de main et à aider leur pays. Encore une fois, la question est à savoir comment pouvons-nous stimuler la croissance économique?

Vous avez proposé une banque de développement de l'infrastructure. Dans la plate-forme libérale, ils ont parlé de demander à une banque de l'infrastructure d'investir dans le logement social. On y a également indiqué qu'elle mettrait l'accent sur l'octroi de prêts à faibles taux d'intérêt ou sans intérêt aux municipalités.

Votre proposition est tout à fait différente. Est-ce exact?

M. Dominic Barton: Oui. Je pense encore que le gouvernement devrait avoir la capacité, s'il le veut, pour les questions de politique sociale, d'investir dans ce type d'infrastructure qui n'offre pas de rendement. Je ne connais aucun pays dans le monde qui ne fait pas cela.

Tout ce que nous disons, c'est qu'il n'y a pas suffisamment de capital, sauf si vous souhaitez accumuler des déficits énormes, et si c'est ce qui se déroulait, cela ajouterait 15 % au niveau de déficit, ce qui est insoutenable. Nous pensons que nous devons essayer de nous tourner vers le capital privé au Canada et à l'extérieur du Canada, et c'est très faisable.

La banque de l'infrastructure serait concentrée sur ces 100 millions de dollars et plus... Voilà pour le côté plus commercial de la question. Les autres types d'investissements en infrastructures, lesquels, je suis sûr, seront encore faits, devraient être effectués par l'entremise d'un processus différent, car les entreprises du secteur privé ne veulent pas y participer.

M. Dan Albas: Je comprends votre point de vue sur les investissements directs étrangers. Depuis octobre dernier, nous avons vu beaucoup d'IDE quitter.

Cependant, je remets en question la proposition selon laquelle les caisses de retraite canadiennes et d'autres sociétés de capitaux privés devraient investir ici, au Canada. Les caisses de retraite sont évidemment dans l'intérêt des pensionnés, et la diversification est une partie importante. En ce moment, c'est un peu l'histoire de la poule ou de l'œuf. Ce n'est pas votre faute. Je suis heureux que vous souleviez la question que nous avons besoin d'attirer l'IDE.

Cependant, le défi est qu'il y a plus de niveaux de croissance à l'extérieur du Canada. Si vous venez du marché canadien, vous allez vouloir voir des rendements qui sont supérieurs au taux d'inflation. Cela n'arrive pas aussi souvent.

Comment réconciliez-vous votre point de vue selon lequel nous devrions avoir de plus en plus de caisses de retraite canadiennes qui investissent au Canada, étant donné cet ensemble de circonstances?

M. Dominic Barton: Je suis entièrement d'accord avec vous sur la diversification. Je pense que c'est bien. C'est dans notre intérêt à tous que les caisses de retraite canadiennes investissent à l'étranger.

La seule chose que je voudrais dire, c'est qu'il y a un gigantesque surplus de capital à long terme par rapport aux projets d'infrastructure. Chaque caisse de retraite au Canada, aux États-Unis, au Japon, et en Europe aimerait investir davantage dans l'infrastructure. Il n'y a tout simplement pas suffisamment de projets qui ont été mis de l'avant.

C'est ce que j'ai dit au sujet de la concurrence. C'est pourquoi je ne suis pas inquiet de la venue de capitaux privés dans cela. Ils ne joueront pas le jeu. Ils n'obtiendront pas les rendements qu'ils veulent dans cela. C'est pourquoi en Australie, lorsque quelqu'un propose un projet bancable pour les gens, vous avez littéralement un

essaim de personnes qui affluent parce qu'il n'y en a pas beaucoup. Nous pensons qu'il y a de tels projets au Canada; ils ont juste besoin d'être structurés.

Nous voulons que cette banque de l'infrastructure soit indépendante et qu'elle soit dotée de compétences de classe mondiale en structuration, afin qu'elle puisse mettre en place ces types de choses pour être attrayante, mais également bonne pour les Canadiens. Il faut un ensemble de compétences spécialisées pour le faire.

Encore une fois, je suis d'accord avec vous sur la diversification, mais il n'y a tout simplement pas assez de projets d'infrastructure. C'est l'un des problèmes les plus étranges dans le monde, parce que nous avons toute cette infrastructure et nous avons tout cet argent, mais ça ne se produit pas.

●(0925)

Le président: Je vous remercie, monsieur Barton.

Nous allons probablement dépasser notre flux vidéo prévu d'environ huit minutes. On me dit que le flux vidéo va se poursuivre, donc nous allons avoir le temps pour trois autres questions.

Je devrais également rappeler à Dan que les libéraux sont toujours ouverts à de nouvelles idées, pourvu qu'elles soient bonnes.

Madame O'Connell, vous êtes la suivante.

Mme Jennifer O'Connell (Pickering—Uxbridge, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Merci beaucoup de vous joindre à nous ici aujourd'hui. Vous avez beaucoup parlé de l'investissement privé et des mille milliards de dollars qui existent. Je m'excuse auprès de mes collègues, parce que j'ai eu l'air de radoter au cours des derniers jours, mais vous avez également parlé de l'énergie renouvelable. J'aimerais vraiment que vous puissiez mettre l'accent sur cet apport d'investissement privé pour faire progresser la politique en matière de changements climatiques. C'est une bonne affaire, mais c'est bon à long terme également. Si je comprends bien, pour l'énergie renouvelable en particulier, vous avez parlé d'investissements pouvant obtenir tous les types de croissance, et avec les énergies renouvelables, les coûts ont considérablement diminué et, en comparaison, le délai de récupération est à court terme. Pouvez-vous en parler, à savoir s'il s'agit d'un intérêt particulier? Vous avez abordé le sujet, mais je me demande simplement si vous aviez autre chose à préciser.

M. Dominic Barton: Nous croyons vraiment que c'est une catégorie importante pour les raisons que vous mentionnez. Ce n'est pas simplement parce que les énergies renouvelables sont une bonne chose; c'est en fait parce que cela est rentable et entraîne des gains de productivité.

Pour les réseaux électriques, nous sommes à la recherche d'innovation en matière de technologies propres. Nous ne savons pas pourquoi, au Canada, nous ne sommes pas une puissance en matière d'énergies renouvelables, en commençant par la façon dont nous utilisons nos ressources énergétiques existantes... Je pense que nous voyons cela avec certaines des entreprises canadiennes du secteur de l'énergie, comme avec la COSIA et ce qu'elle essaie de faire. Nous pensons que beaucoup plus peut être fait sur cette question. Par exemple, nous regardons l'énergie solaire pour les serres pour la nourriture dans les Prairies. L'infrastructure sera nécessaire pour construire les serres qui permettraient plus de récoltes. Ce n'est pas seulement bon pour l'environnement; c'est bon pour la croissance de la productivité, et c'est une ressource renouvelable. Les réseaux d'eau sont une autre catégorie très importante. Je pourrais continuer.

Mme Jennifer O'Connell: Je vous remercie.

Vous avez parlé d'établir de nouveaux investissements du secteur privé à titre de politiques d'appariement afin que les investisseurs sentent que c'est un investissement stable, et vous avez dit à quel point c'est important. Il y a des choses comme la tarification du carbone et un engagement de la part des gouvernements de s'assurer qu'ils sont vraiment intéressés par les énergies renouvelables pour que les investissements soient faits dans ce secteur. Il ne s'agit pas seulement d'offrir des projets, mais aussi d'avoir l'ensemble de l'engagement politique afin que les investisseurs se sentent en sécurité. Est-ce que je comprends correctement?

M. Dominic Barton: Oui.

D'ailleurs, nous avons aussi entendu cela de certaines tables rondes que nous avons faites avec des entreprises du secteur de l'énergie. Beaucoup de gens pensent que les entreprises du secteur de l'énergie n'en veulent pas de cela. C'est intéressant — celles que nous avons vues au Canada en veulent. Elles disent il y a une opportunité pour elles de faire plus sur le plan des technologies propres, de la R-D et de la création d'entreprises.

• (0930)

Mme Jennifer O'Connell: Je vous remercie.

J'aimerais simplement traiter d'un dernier sujet. Si vous ne pouvez pas y répondre, ça ira, mais c'est quelque chose dont il faudrait au moins prendre note et y revenir avec une politique sur les infrastructures et les banques d'infrastructures.

Je viens du monde municipal. Je me suis occupée des finances pour ma région. J'étais membre de ce comité. L'une des choses qui me frustre — et je crois fermement en l'allocation de fonds pour les municipalités — c'est que le processus de demande de financement peut être difficile, alors la manière dont cette banque de l'infrastructure est mise en place est importante, si le gouvernement va de l'avant avec ce projet. Autant que je suis en faveur de l'allocation, je suis également très en faveur du contrôle, car il n'y a pas deux projets d'infrastructure semblables. Je connais les gouvernements municipaux, et je sais comment ils peuvent prendre un projet qui est un projet favori de la municipalité mais qui n'est pas vraiment un type de projet entraînant une croissance économique. Ils peuvent trouver une façon de l'adapter, en quelque sorte, donc si nous sommes axés sur l'infrastructure qui vise vraiment la croissance économique... Il y a parfois plus qu'un impact économique. Vous avez parlé de logement social. Il n'y a pas toujours un impact fiscal, sauf que les personnes ayant un logement stable ont tendance à avoir un emploi stable. Le fait est que s'il devait y avoir un certain type de banque de l'infrastructure ou un objectif, les municipalités ont besoin de paramètres assez stricts pour s'assurer que les projets répondent à ces objectifs, parce que parfois...

Le président: Vous allez devoir accélérer.

Mme Jennifer O'Connell: D'accord. Je suis désolée. Je pourrais continuer éternellement là-dessus, mais là où je veux en venir...

Le président: Je pense que vous comprenez. Pourrions-nous obtenir une réponse rapide à ce sujet, monsieur Barton? Nous allons manquer de temps.

Mme Jennifer O'Connell: Merci, monsieur le président.

M. Dominic Barton: Bien sûr. Je suis entièrement d'accord. Je pense encore que le principe est que les idées viennent des municipalités et des provinces, et pas seulement du gouvernement fédéral. Toutefois, elles seront financées par cette banque de l'infrastructure uniquement s'il y a une viabilité commerciale, comme vous le disiez.

L'autre chose, rapidement, est que nous pensons également qu'environ 25 % à 30 % des projets d'infrastructure vont bien au-delà des coûts et bien au-delà de la durée. Nous espérons que cette banque de l'infrastructure offrira la capacité de s'assurer que les projets qui sont faits sur les deux aspects seront faits d'une façon bien plus efficace qu'ils ne le sont normalement. C'est un autre élément dont nous espérons la présence.

Le président: Monsieur Liepert.

M. Ron Liepert (Calgary Signal Hill, PCC): Je vous remercie, monsieur Barton, de votre présentation ce matin

Je ne vais pas vous demander de commenter mes premières observations, mais en tant que conservateur de l'Alberta, je tiens à vous dire qu'il n'y a à peu près rien de ce que M. Caron a dit avec lequel je suis en accord, autre que le fait que les libéraux n'ont pas fait campagne sur ce programme. En fait, leur programme dans la campagne électorale a été d'essayer de sortir le NPD. En fait, je pense, monsieur Barton, que votre Comité a jeté à ce gouvernement une véritable patate chaude, parce qu'ils n'ont pas fait campagne sur le genre de choses dont vous parlez, dont la presque totalité fait du sens.

Je ne m'attends pas à ce que vous commentiez mes propos, mais je veux que vous commentiez sur ce qui suit. Comme je l'ai dit, je suis de l'Alberta, et je suis sûr que vous êtes familier avec AIMCo. Je sais qu'AIMCo, qui gère environ 80 milliards de dollars en fonds de pension de l'Alberta, a du mal à essayer de trouver les investissements appropriés au Canada. Ils investissent dans les infrastructures en Australie, au Chili et en Argentine.

Voici ce que nous devons prendre en compte. Si on leur en donne la possibilité, je suis sûr que ces caisses de retraite canadiennes voudraient investir au Canada et faire en sorte que leurs dollars travaillent pour les Canadiens. J'aimerais votre réponse à cela.

M. Dominic Barton: Encore une fois, je pense que la situation mutuellement profitable, si vous voulez, c'est d'être capable d'identifier et de structurer ces projets — qui, nous en sommes 100 % convaincus, existent à cause de cet écart de 500 milliards de dollars — afin que nous obtenions plus de ce que nous appelons des projets « bancables ». Cela ne sonne pas très bien sur le plan politique, mais c'est ainsi que nous les appelons. Si nous disions qu'il s'agit d'un projet bancable, les gens y investiraient de l'argent.

Si c'est une caisse de retraite canadienne, c'est mutuellement profitable, parce que ce sont les Canadiens qui en profiteront. Cela boucle la boucle. Ils sont vraiment idéaux. Encore une fois, pour en revenir à la diversification, oui, ils vont à l'étranger, et c'est bien, mais il y a tellement plus du point de vue d'une exigence de classe d'actif pour être un besoin d'infrastructure que je pense que ce serait un très grand avantage. Je vais arrêter là. Je parle trop longtemps.

• (0935)

M. Ron Liepert: Je voulais vous poser une autre question rapide. J'ai eu l'occasion il y a un certain nombre d'années de travailler à l'extérieur du pays pour une organisation commerciale du gouvernement provincial. Je suis absolument d'accord avec ce que vous dites, à savoir que nos diplomates étrangers ne sont que cela : ils sont des diplomates, pas des spécialistes de l'investissement.

Maintenant, quand vous parlez d'un nouvel organisme, ne serait-il pas plus logique que les Affaires extérieures soient sommées de se doter de bonnes personnes? Nous avons déjà tous ces consulats et toutes ces ambassades à travers le monde. Commencez à les doter des personnes appropriées, qui peuvent réellement sortir et faire plus que simplement encourager le tourisme ou signer des documents d'immigration ou quoi que ce soit. Nous avons besoin de vendeurs là-bas, ce que nous n'avons pas aujourd'hui.

M. Dominic Barton: Oui. Je pense que nous espérons que ce nouvel organisme d'IDE sera en fait très petit au début, juste pour obtenir l'ADN du marketing fondamental, si l'on veut, de savoir où viser, quelles entreprises, et pour les 45 entreprises sur le plan purement informatique, de savoir qui elles sont, comment les atteindre, et comment préparer une proposition. Une fois que cela sera établi, je pense que nous allons avoir une plate-forme pour faire ce que vous dites, qui est d'avoir ces types de ressources aux bons endroits à travers le monde.

Nous n'avons pas discuté de cela au Conseil. Mon sentiment est qu'au Canada, nous sommes encore trop centrés sur l'ancien monde et pas sur le nouveau monde. Je pense que les villes en Chine comme Chongqing et Xiamen sont des endroits où... Je n'ai rien contre Vienne, parce que je pense que c'est une belle ville et il y a beaucoup... mais je penserais, aussi, à la façon dont nous allouons ces ressources. Nous n'avons pas abordé cette question. Nous disons, commençons par un petit noyau, puis ils peuvent partir de là.

M. Ron Liepert: Je vous remercie.

Le président: Merci à vous deux.

Pour la dernière série de questions, nous allons passer à M. Ouellette.

M. Robert-Falcon Ouellette (Winnipeg-Centre, Lib.): Je vous remercie beaucoup.

Merci beaucoup d'être ici, monsieur Barton. J'en suis très reconnaissant.

Je suis heureux d'apprendre que certains de mes collègues sont pour la vente d'infrastructures publiques, comme les routes et les hôpitaux, mais en tant que professeur d'université, je dirais que mon économie simplifiée 101 dit que nous payons maintenant ou que nous payons plus tard, le contribuable finira par payer. Je ne comprends pas pourquoi des investisseurs privés tels que BlackRock investiraient dans des projets d'infrastructure à moins qu'ils ne puissent réaliser un profit. Même une banque de l'infrastructure semble comme un moyen d'assurer que l'argent investi — vous avez parlé des 13 000 milliards de dollars qui obtiennent des rendements négatifs — réalisera des profits sur le dos des Canadiens. En plus, cela semble presque comme un transfert massif de fonds publics vers les fonds privés, afin de leur permettre de faire de l'argent — une subvention aux entreprises.

J'ai deux questions liées à cette situation. Je me demandais si vous pouviez décrire le recyclage des actifs et comment il pourrait s'appliquer au Canada. Je me demandais si vous pouviez également décrire combien de communautés autochtones vous avez rencontrées au cours de votre mandat et combien de fois vous avez peut-être eu des discussions avec les chefs autochtones.

Je vous remercie.

M. Dominic Barton: Bien sûr. À la question des profits sur le dos des contribuables, tout d'abord, nous avons un déficit d'infrastructures de 500 milliards de dollars, et du côté des Premières Nations, on parle d'au moins 30 à 35 milliards de déficits d'infrastructures. La question que nous avons, c'est comment

allons-nous possiblement financer cela. Vous ne pouvez pas faire cela avec l'argent du gouvernement. Du moins, c'est notre avis au Conseil. Emprunter de l'argent, pour lequel d'ailleurs le contribuable devrait éventuellement payer, conduirait à un déficit très important.

Je dis simplement qu'il y a un dilemme ici, et nous essayons aussi de créer de la croissance, c'est donc par là... Je n'essaie pas d'argumenter; j'essaie simplement de vous donner une idée de la façon dont nous en sommes venus là.

● (0940)

M. Robert-Falcon Ouellette: En fin de compte, quelqu'un va s'attendre à un profit quelque part, alors le profit de ce système devra être obtenu de quelque part. Ces banquiers privés ne font tout simplement pas cela par pure bonté, et ils ne vont pas investir dans les infrastructures, à moins qu'il n'y ait un profit.

Pour revenir au recyclage d'actifs, ils l'utilisent en Australie, et le gouvernement fédéral en Australie l'utilisait pour forcer les gouvernements locaux à vendre des actifs comme les hôpitaux et les routes, pour la création de routes à péage et d'hôpitaux privés.

Pourriez-vous décrire cela et comment cela pourrait fonctionner au Canada, même avec les communautés autochtones?

Par exemple, nous pourrions avoir une situation, comme dans les années 1980, dans laquelle nous endettions les pays africains par le Fonds monétaire international et les obligeons à s'endetter massivement afin de construire des infrastructures. Puis, ils deviennent en quelque sorte tellement appauvris qu'ils ne peuvent pas rembourser ces dettes à long terme.

M. Dominic Barton: C'est vrai. Je pense que la première chose est qu'il n'y a pas assez de projets d'infrastructure qui sont réalisés; il n'y en a tout simplement pas. C'est le premier point.

Le deuxième point est que nous pensons qu'il y a un avantage pour le contribuable d'avoir plus d'infrastructures en cours de construction.

Le troisième point que je fais est que les Canadiens paient beaucoup moins en termes de redevances, péages — appelez cela comme vous voulez — ou de paiements de disponibilité, que quiconque. Nous sommes du côté le plus éloigné de cela.

En termes de recyclage, tout ce que nous disons, c'est que certains projets d'infrastructure pourraient avoir été construits — parce que plusieurs investisseurs privés ne veulent pas investir dans de nouveaux projets d'installations — et pourraient être offerts à des investisseurs privés pour qu'ils y investissent s'ils ne sont pas à la recherche de rendements faramineux. Cela permettrait de libérer des fonds pour permettre de construire plus d'infrastructures. C'était la base du recyclage d'actifs, regarder des choses comme les aéroports. Nous pensons qu'il y aurait un avantage net pour les contribuables. Ils sont mieux gérés, et encore une fois, cela libère davantage de capitaux à investir dans ces autres domaines.

Nous avons eu deux tables rondes avec des groupes autochtones. Carol Anne Hilton, originaire de Vancouver, est une membre du Conseil qui est très impliquée. Nous avons eu un certain nombre de séances individuelles avec des groupes. J'ai été impliqué dans six d'entre elles. Nous avons dialogué, et sur votre point, je pense que nous n'en faisons probablement pas assez, mais si je regarde ce que les régions et ainsi de suite sont en train de faire, c'est beaucoup... Nous essayons de nous assurer que nous avons la perspective de l'endroit où nous sommes, mais si, selon vous, nous devrions faire autre chose, j'aimerais bien en entendre parler, parce que nous passons probablement à côté de certaines choses. Nous faisons notre possible. C'est ce que je dirais à ce sujet.

Le président: Merci à vous deux. Avant de terminer, j'ai une question. Je préside le Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, et une chose qui me frappe toujours lorsque je suis aux réunions du Conseil des gouvernements des États partout aux États-Unis, est le système intégré de production et d'approvisionnement et la quantité de travail qui se passe entre les provinces et les états en termes de réseaux électriques et ainsi de suite —, mais pas à ce point entre le gouvernement actuel à Washington et le Canada.

En ce qui a trait à votre proposition de banque de l'infrastructure, certaines personnes m'ont suggéré une banque de l'infrastructure nord-américaine. A-t-on déjà envisagé cela?

M. Dominic Barton: C'est une très bonne idée. Des 100 000 domaines où on remarque des divergences, je pense que la demande, le souhait que l'on établisse une banque de l'infrastructure aux États-Unis est probablement le seul secteur où il y a convergence. Comme vous le savez, l'administration Obama a essayé, mais n'a pas pu l'obtenir par l'adoption du Congrès. Ils voulaient l'avoir.

Je pense que cela pourrait être une très grande idée, parce que lorsque vous pensez à la décomposition de nos infrastructures par-delà des frontières, non seulement, d'ailleurs, entre le Canada et les États-Unis, mais aussi entre les États-Unis et le Mexique... Nous serions ravis d'essayer d'en obtenir la création, parce que beaucoup de gens ont parlé de cela, mais cela n'a pas été fait. Les aspects économiques sont là. Nous pourrions peut-être en créer une et ils pourraient alors l'élargir. Je ne suis pas sûr.

Le président: D'accord. Je vous remercie, monsieur Barton.

Nous avons environ 15 minutes de retard. Je pense que tous les membres du Comité ont apprécié vos réponses claires. En tant que pays, nous apprécions certes le travail que vous faites avec le conseil consultatif. Ceci étant dit, nous vous remercions de votre témoignage. C'est très apprécié.

Nous allons suspendre la séance pendant cinq minutes et puis passer à la Banque de développement du Canada. Nous allons devoir resserrer les prochaines discussions avec la BDC et l'EDC, parce que nous devons maintenant quitter la salle à environ 10 h 50 au lieu de 11 heures.

● (0940) _____ (Pause) _____

● (0950)

Le président: Nous allons reprendre. Je pense que la majorité des membres et des témoins sont ici.

Afin que les choses soient claires, je sais que les deux témoins savent que nous effectuons des consultations prébudgétaires en vue du budget de 2017. Le thème sur lequel nous travaillons est de savoir comment nous pouvons parvenir à une meilleure croissance économique dans ce pays.

Nous avons deux organismes très importants devant nous ce matin. De la Banque de développement du Canada, nous avons M. Denham, qui est le président et chef de la direction, et d'Exportation et développement Canada, nous avons M. Daignault, qui est le président et chef de la direction.

Je crois que vous avez chacun une courte présentation pour commencer, puis nous passerons aux questions.

Bienvenue à vous deux. La parole est à vous.

M. Michael Denham (président et chef de la direction, Banque de développement du Canada): Nous allons procéder par ordre alphabétique, je suppose.

Je vous remercie, monsieur le président.

Mon nom est Michael Denham, et je suis le président et chef de la direction de la BDC. J'ai été nommé au poste récemment après une carrière de 27 ans dans le secteur privé.

[Français]

J'aimerais commencer en félicitant le Comité pour son travail de consultation auprès des Canadiens en vue de la présentation du budget fédéral de 2017. C'est un travail important et exigeant, surtout compte tenu de tous vos autres travaux et de toutes vos autres responsabilités.

[Traduction]

Alors, merci à vous.

Mon personnel me dit que vous avez eu au moins 16 réunions, et vous avez entendu plus de 160 organisations. J'espère seulement que vous trouverez quelque chose de nouveau et d'unique dans ce que j'ai à partager avec vous aujourd'hui.

La BDC a une aspiration générale, qui est de rendre les entrepreneurs canadiens parmi les plus compétitifs au monde. Nous avons plus de 2 000 employés répartis dans plus de 100 centres d'affaires situés dans l'ensemble du Canada. Nous avons plus de 2 000 interactions par semaine avec les entrepreneurs. Nous recevons plus de 3 millions de visites par an sur BDC.ca. En conséquence, nous estimons que nous avons une bonne idée de ce qui se passe avec les entrepreneurs dans le pays.

Nous cherchons à adapter des solutions d'affaires selon les circonstances des entrepreneurs. Nous prenons des risques financiers que d'autres fournisseurs de services financiers ne prennent pas. Notre portefeuille de financement s'élève à 24 milliards de dollars. Nous sommes une banque, et nous prenons des décisions de crédit à l'intérieur de paramètres donnés. Le paramètre le plus important est la perspective que les entreprises à qui nous prêtons de l'argent s'avèrent économiquement viables pour que l'argent prêté soit remboursé avec un rendement reflétant le risque encouru. Cela signifie que nous sommes autonomes et que nous ne dépendons pas des contribuables du Canada.

Cela signifie également que nous pouvons réinvestir les profits dans des initiatives visant à satisfaire les besoins de l'entreprise auxquels les autres ne peuvent pas satisfaire. Nous sommes la banque de développement des petites entreprises du Canada et nous sommes extrêmement fiers du rôle que nous jouons. Mais avant tout, nous sommes fiers des 42 000 entreprises et plus que nous soutenons d'un océan à l'autre.

On me demande souvent comment les entreprises canadiennes s'en tirent face à l'incertitude économique, aux défis mondiaux, aux perturbations massives et aux importants changements technologiques. Il y a un mot qui me vient à l'esprit — « résilientes ». Comme le gouverneur de la Banque du Canada l'a indiqué dans son rapport d'activité sur l'économie canadienne qu'il a remis à Whitehorse en juin dernier, il y a de la souplesse chez les Canadiens. Pour le gouverneur, cela crée de la confiance que le Canada va passer à travers l'actuelle période d'adaptation et que l'économie sera de retour à une croissance autonome naturelle.

Il ne faut pas se leurrer sur le fait que les entreprises canadiennes font face à d'énormes défis et occasions. Permettez-moi de vous expliquer certains d'entre eux et de vous raconter comment la BDC s'y attaque. Le premier défi est l'accessibilité. Nous savons qu'il y a encore des lacunes de financement, en particulier pour certains entrepreneurs: les jeunes entrepreneurs, les nouveaux Canadiens, les entrepreneurs ayant des antécédents de crédit minces ou faibles, les entreprises à croissance rapide, les entreprises autochtones et les secteurs cycliques. Ce ne sont là que quelques exemples de ceux qui éprouvent des difficultés à accéder au financement.

La deuxième préoccupation a trait à l'élargissement de la taille des entreprises au Canada. Le Canada a fait de bons progrès au niveau du démarrage d'entreprises; cependant, nous avons des difficultés à créer de grandes entreprises capables d'être en position de force en termes d'impact économique. Une étude de la BDC publiée en septembre confirme qu'il y a considérablement moins d'entreprises en expansion en termes de taille qu'il y en avait il y a 15 ans. De nombreuses entreprises canadiennes désireuses de croître continuent de faire face à des questions de financement, et, en comparaison avec d'autres secteurs, cela conduit à des transactions qui sont relativement petites. En outre, la plus grande présence d'investisseurs étrangers à des stades plus avancés peut entraîner une pression plus forte sur les sorties précoces et la propriété étrangère dans les marchés étrangers. La BDC a réagi en augmentant son volume de prêts de 4,8 milliards de dollars en 2016 à un niveau record de 5,2 milliards de dollars pour l'exercice en cours. C'est en plus des 250 millions de dollars en capital de risque que nous investirons cette année dans les entreprises technologiques en démarrage. Nous fournissons également des services consultatifs commerciaux de premier plan, y compris à ce qu'on appelle les entreprises à impact élevé qui ont le potentiel de réellement faire bouger la croissance pour le pays.

La troisième préoccupation, que tout le monde connaît, c'est que trop peu d'entreprises canadiennes exportent, et parmi celles qui le font, il n'y en a pas assez qui se développent dans les économies émergentes où abondent les occasions de croissance. À cet égard, la BDC se concentre sur la préparation à l'exportation, à outiller les petites entreprises afin qu'elles se développent sur de nouveaux marchés, notamment en ce qui a trait au choix du marché pour lequel elles semblent particulièrement bien adaptées. Cette stratégie de commercialisation est élaborée de concert avec l'EDC, avec qui nous avons déjà d'excellentes relations.

• (0955)

Une quatrième dimension de la performance de l'entreprise au Canada porte sur la productivité, qui est l'efficacité avec laquelle les biens et les services sont produits. La croissance de la productivité du travail a glissé dans la décennie se terminant en 2014, passant d'une moyenne de 1,4 % par année, par rapport aux huit années précédentes, en baisse de 0,9 %. Bien que cette statistique soit alarmante pour les gens qui étudient l'économie du Canada, plus de la moitié des 1 500 entreprises canadiennes que nous avons récemment étudiées ne mesurent pas formellement leur productivité. Cette constatation a incité la BDC à introduire, la semaine dernière, un outil de diagnostic gratuit pour tous les Canadiens, développé en partenariat avec Statistique Canada. En moins de deux minutes, en remplissant sept points de données, une entreprise peut savoir exactement comment elle se compare avec ses pairs et recevoir un lien vers des sources afin d'apporter des améliorations à sa productivité.

[Français]

Je pourrais parler longuement des entreprises canadiennes et de la situation dans laquelle elles se trouvent, mais il serait préférable que je le fasse en répondant à vos questions.

Si, à la suite de cette rencontre, vous avez d'autres questions pour ce qui est de l'élaboration de vos recommandations en matière de compétitivité des petites et moyennes entreprises, je serai heureux de vous aider à y répondre.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Denham.

Nous allons maintenant passer à Exportation et développement Canada.

Monsieur Daignault, allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

M. Benoit Daignault (président et chef de la direction, Exportation et développement Canada): Monsieur le président, honorables membres du Comité, je vous remercie d'avoir invité Exportation et développement Canada, EDC, à comparaître devant vous aujourd'hui. Nous apprécions l'intérêt que vous portez à l'endroit du travail d'EDC auprès des exportateurs canadiens et à l'endroit de nos points de vue afin d'aider les entreprises canadiennes à accroître leurs activités sur les marchés internationaux.

EDC est une société d'État ayant pour mandat d'aider les sociétés d'ici à percer, à croître et à réussir à l'étranger en leur fournissant du soutien financier, de l'assurance ou des conseils éclairés pour les aider à faire croître leurs activités. EDC est une société d'État indépendante qui ne reçoit aucun financement annuel du gouvernement du Canada.

• (1000)

[Traduction]

Depuis notre création en 1944, nous avons aidé des entreprises canadiennes de toutes tailles à réaliser des exportations et des investissements à l'étranger de plus de 1 300 milliards de dollars. Nous avons commencé ici à Ottawa, mais nous avons depuis établi 18 bureaux à travers le Canada et 18 représentations internationales. La majorité de ces endroits sont des marchés émergents à forte croissance.

En 2015, près de 7 500 entreprises canadiennes ont eu recours aux services d'EDC pour faciliter des activités à l'étranger totalisant 104 milliards de dollars. Parmi celles-ci, on compte environ 6 000 petites et moyennes entreprises canadiennes qu'EDC a aidées à effectuer du commerce d'exportation et des investissements à l'étranger représentant plus de 15 milliards de dollars.

Bien qu'EDC soit une organisation indépendante, nous aidons le gouvernement à concrétiser son engagement de renforcer la présence du Canada dans les marchés émergents. Nous aidons notamment plus d'entreprises canadiennes à devenir des chefs de file de l'innovation dans des secteurs ciblés, comme les technologies propres. Par exemple, au cours des cinq dernières années, EDC a aidé 128 entreprises du secteur des technologies propres à faire des exportations représentant 2 milliards de dollars.

[Français]

De façon plus générale, EDC s'allie à des sociétés de tous les secteurs. On pense ici à celles de l'industrie légère, des technologies de l'information, des infrastructures, des technologies propres, des ressources naturelles, du pétrole et du gaz ainsi que des transports.

Dans une économie mondiale qui continue à changer sous l'influence de la mondialisation et des fluctuations de la dynamique commerciale, nous devons nous surpasser pour assurer une position concurrentielle aux sociétés canadiennes et pour continuer à créer un impact qui est propice à l'investissement.

[Traduction]

Chaque entreprise étant unique, nous devons adapter notre offre aux besoins particuliers de celles qui essaient de percer de nouveaux marchés. Cependant, une récente recherche menée par EDC a permis de constater que 65 % des exportateurs canadiens commencent par le marché des États-Unis. Le marché américain est semblable et présente moins de risques. Cependant, 22 % des entreprises font leurs premiers pas à l'international ailleurs qu'aux États-Unis et d'autres sont internationales dès le départ. Environ 13 % des entreprises auxquelles nous avons parlé se lancent sur plusieurs marchés à la fois.

Pour EDC, la diversité de ces expériences est une occasion d'aider les entreprises à toutes les étapes de leur parcours à l'exportation. En plus de leur offrir nos produits de financement et d'assurance, nous leur proposons aussi des analyses économiques et des données sur les marchés ou nous les aidons à accéder aux marchés ou à satisfaire aux obligations liées à la responsabilité des entreprises.

De plus, EDC s'associe à d'autres organismes du gouvernement du Canada comme BDC pour combler pleinement les besoins des entreprises. Depuis la signature de notre entente de partenariat avec BDC il y a cinq ans, il y a eu plus de 1 000 référencements réciproques effectués par nos deux organisations.

EDC a d'autres partenariats dans l'ensemble du secteur public, comme le Service de croissance accélérée, qui réunit entre autres, Affaires mondiales, RNCAN, ISDE, BDC et de nombreuses autres entités qui aident les entreprises hautement performantes et à potentiel élevé à profiter pleinement des services gouvernementaux.

De plus, EDC collabore étroitement avec Affaires mondiales Canada et le Service des délégués commerciaux pour présenter des acheteurs étrangers à des fournisseurs canadiens admissibles, par l'entremise de missions de jumelage, de salons commerciaux et de rencontres individuelles.

EDC travaille d'arrache-pied à nouer des relations avec de grandes multinationales qui désirent faire affaire avec des entreprises canadiennes ou qui ont une forte présence et une vaste chaîne d'approvisionnement au Canada. Pensons à la Générale électrique ou au groupe indien Tata.

Dès que nous possédons une compréhension approfondie de la chaîne d'approvisionnement et des objectifs d'affaires d'une entreprise, nous pouvons la présenter aux entreprises canadiennes admissibles en faisant des jumelages judicieux.

En 2015, EDC a mené 26 activités de jumelage. Ces activités ont donné lieu à plus de 1 000 présentations entre 133 acheteurs étrangers et 450 fournisseurs canadiens, dont la grande majorité était des petites et des moyennes entreprises.

[Français]

Lorsque que je discute avec notre personnel qui se retrouve aux quatre coins du monde, j'ai l'occasion d'entendre des histoires incroyables au sujet d'entreprises canadiennes de toutes tailles qui travaillent à accroître leurs activités, à décrocher des contrats ou à saisir leurs plus grandes possibilités de croissance.

EDC estime que c'est un privilège de collaborer avec des entreprises canadiennes qui nous impressionnent constamment par

leur innovation et leur détermination à percer de nouveaux marchés internationaux.

● (1005)

[Traduction]

Je ne vous ai raconté qu'un fragment de l'histoire d'EDC, mais je m'arrête ici et je répondrai avec plaisir à vos questions.

Merci beaucoup.

Le président: Merci à vous deux. Nous allons passer à des périodes de six minutes au lieu de sept, afin de permettre à tout le monde de parler.

Monsieur Ouellette.

M. Robert-Falcon Ouellette: Merci beaucoup d'être venus ici aujourd'hui. J'en suis très reconnaissant.

Nous avons récemment entendu M. Barton, du Conseil consultatif en matière de croissance économique, dire qu'il y a autour de 13 000 milliards de dollars qui obtiennent des rendements négatifs. Certaines de ces sociétés d'investissement et les fonds d'investissement du monde entier sont à la recherche de façons de faire de l'argent.

Y a-t-il suffisamment de fonds pour les entreprises, comme les petites et les moyennes entreprises sur le marché canadien, pour créer des entreprises prospères?

M. Michael Denham: Laissez-moi vous proposer deux éléments de réponse. L'un a trait au capital de risque. Comme beaucoup d'entre vous le savent, nous sommes très engagés dans le capital de risque. Nous administrons le plan d'action sur le capital de risque au nom du gouvernement, et ce capital de risque se divise en deux parties. Premièrement, nous avons trois fonds. Nous investissons directement dans les technologies propres, les technologies de l'information et les sciences de la vie. Deuxièmement, nous avons une activité fonds de fonds et nous investissons dans d'autres fonds de capital de risque.

Cette catégorie d'immobilisations n'a pas donné de très bons rendements au fil des ans. Je continue de croire qu'il ne faut pas cesser de financer adéquatement l'écosystème du capital de risque aux stades initiaux et ultérieurs. Le Canada a fait des progrès considérables à ce chapitre au cours des dernières années.

Quand je vois la qualité des idées, la qualité des gens, la qualité des entreprises en démarrage et la qualité des incubateurs, je constate que le Canada produit une multitude d'excellentes entreprises en démarrage. Je pense qu'il est important de continuer à nous assurer que suffisamment de capital est mis à contribution pour les soutenir.

M. Robert-Falcon Ouellette: Vous avez annoncé en juillet, je crois, que vous mettez un autre milliard de dollars à la disposition des entreprises de l'Alberta par l'intermédiaire des bureaux du trésor de l'Alberta et de la Banque de développement du Canada (BDC).

Vous faites cela pour l'Alberta, mais quel montant total de prêts avez-vous consenti pour l'ensemble du Canada?

M. Michael Denham: Nous avons consenti environ 23 milliards de dollars de prêts à terme, soit...

M. Robert-Falcon Ouellette: Vous avez fait près d'un demi-milliard de profits en 2015.

M. Michael Denham: C'est exact.

M. Robert-Falcon Ouellette: Si vous aviez un autre 10 milliards de dollars, serait-il possible de faire un profit additionnel sur le marché au nom du gouvernement canadien?

M. Michael Denham: C'est toujours une question d'équilibre. Nous jouons un rôle complémentaire. Nous ne sommes pas là pour faire concurrence aux banques du secteur privé. Cela n'aurait pas de bon sens; ce ne serait pas juste, et ce n'est pas notre mandat. Nous sommes ici pour veiller à ce que les entreprises canadiennes, celles qui présentent un risque plus élevé pour le secteur bancaire, aient accès au capital.

Je ne puis vous dire pour le moment si 10 milliards... Je pense que cette somme aurait un effet plus perturbateur que positif. Je pense qu'il serait avantageux pour les entrepreneurs que nous facilitions la disponibilité de capitaux.

M. Robert-Falcon Ouellette: En Alberta, vous êtes probablement engagé dans une économie où le niveau de confiance est faible et où les banques ne veulent pas s'aventurer. De toute évidence, vous prenez un peu le relais. Le secteur privé ne veut pas ou ne peut pas faire cela. Vous essayez de prendre des mesures pour créer plus d'emplois et ainsi favoriser la croissance à long terme.

M. Michael Denham: Exactement.

M. Robert-Falcon Ouellette: J'aimerais savoir comment Exportation et développement Canada (EDC) et la Banque de développement du Canada (BDC) interagissent. Vous parlez de la nécessité pour les Canadiens d'exporter davantage, et cela sous-tend plus d'entreprises manufacturières, plus d'exportations de biens, et de services également. J'aimerais savoir comment vous êtes parvenus à faire cela ensemble.

M. Michael Denham: Nous travaillons en étroite collaboration. Il est clair que de nombreuses sociétés canadiennes doivent être en mesure d'exporter pour réussir. On nous fait souvent remarquer que nous pourrions exporter aux États-Unis ou dans les marchés émergents.

Nous avons des compétences complémentaires et une empreinte localisée. Nous sommes proches des petites entreprises. EDC entretient de nombreuses relations et met en place toute une gamme de mécanismes pour venir en aide aux sociétés canadiennes qui veulent exporter. Notre objectif est d'établir des liens harmonieux avec les petites entreprises qui devraient et qui pourraient exporter dans le vaste réseau avec l'appui d'EDC, qui possède les compétences nécessaires pour les aider à accéder au marché et à y réussir.

Nous avons signé un protocole d'entente il y a quelques années à cet effet. Il y a eu des centaines d'exemples de référencements. S'il est une chose que je conseillerais à nos clients lorsque vient le temps de lancer leur entreprise, c'est d'organiser une réunion avec la BDC, avec EDC et avec leur banque commerciale dès le début. Regroupez tous vos partenaires financiers dès le premier jour afin qu'ils vous aident à faire croître votre entreprise et à réussir à l'échelle internationale.

• (1010)

M. Benoît Daignault: La seule chose que j'aimerais ajouter à cela, c'est que si vous vous trouvez à l'extrémité réceptrice, si en tant que client vous rencontrez une personne de la BDC ou d'EDC, elle saura ce que son organisation a à offrir. En fin de compte, il s'agit de pouvoir présenter l'offre la plus intéressante et la plus concurrentielle au client afin de lui assurer tout le succès possible.

M. Robert-Falcon Ouellette: Ce n'est pas que je veuille critiquer, mais pourquoi donc les sociétés ont-elles de la difficulté à exporter? Pourquoi notre base manufacturière ne croît-elle pas, malgré la faiblesse du dollar canadien?

M. Benoît Daignault: La question est très complexe et il y a de nombreuses raisons à cela.

Je tiens à souligner que la plus grande difficulté pour les exportateurs, le problème numéro un, ce n'est pas le financement. Le problème numéro un est de cerner toutes les options possibles et de trouver les bons partenaires ou les bonnes personnes-ressources sur les marchés.

À l'examen des divers besoins, on constate que le financement est la troisième cause de difficultés. Si une entreprise cerne mal les occasions d'affaires, si elle ne sait pas comment aborder un marché ou à qui s'adresser, il lui sera même difficile de comprendre ses propres besoins financiers.

C'est la raison pour laquelle du point de vue d'EDC et d'Affaires mondiales Canada (AMC), et à la suite du travail avec les délégués commerciaux, il y a beaucoup d'efforts déployés sur les marchés pour bien comprendre qui sont les grands du monde des affaires et quelles sociétés étrangères pourraient éventuellement être intéressées à faire affaire avec les sociétés canadiennes. En assurant cette connexion, nous serons mieux en mesure de définir les occasions d'affaires et les besoins financiers.

Le président: Merci à tous les deux.

Monsieur Albas.

M. Dan Albas: Je vous remercie tous les deux d'être ici aujourd'hui.

Je vais commencer par M. Denham.

Monsieur Denham, de toute évidence, les hommes politiques et les Canadiens en général ne perçoivent pas tous la BDC de la même manière, car votre banque est si souvent en arrière-plan. Dans ma région, la vallée de l'Okanagan, Brian Kemp est l'un de vos représentants et il est présent à toutes les activités de réseautage, constamment en quête de noms ici et là.

Cependant, je pense que l'une de vos difficultés réside dans le fait que chacun a sa propre perception des choses. Ainsi par exemple, ma petite entreprise est entrée en contact avec la BDC, mais les programmes et les services qu'elle offrait à ce moment-là ne correspondaient pas à mes besoins. Néanmoins, les choses changent. Je pense que c'est l'un des plus grands défis; les gens ne réalisent pas que votre programme change.

Comment savoir si la BDC peut venir en aide aux petits entrepreneurs?

M. Michael Denham: C'est une chose sur laquelle nous avons constamment les yeux rivés. À mon sens, nous avons beaucoup à offrir aux entrepreneurs. La difficulté pour nous est de transmettre le message de manière à ce qu'il soit bien compris.

Nous avons pris un certain nombre de mesures. Nous avons commencé à faire de la publicité récemment, simplement pour faire connaître la BDC davantage.

J'ai fait une blague l'autre jour, en racontant que lors de quelques rencontres, nous avons mis le logo de la BDC derrière le filet ici, à Ottawa, simplement pour voir ce que cela donnerait. Lorsque Auston Matthews a compté ses quatre buts, tous étaient devant le logo de la BDC. Eh bien, cette semaine-là, sans l'aide de qui que ce soit, la sensibilisation a monté d'un cran dans les ligues majeures du sud de l'Ontario.

De plus, notre site Web, BDC.ca est très fréquenté; on y accueille quelque trois millions de visiteurs par année. Constamment rafraîchi et mis à jour, le site est en outre très accrocheur. Nous essayons de montrer ce que nous faisons et, grâce à notre nouvelle image de marque, je pense qu'il est beaucoup plus clair maintenant.

Plus important encore, pour répondre à votre question, nous prenons une série de mesures à l'échelle locale pour transmettre notre message. Nous sommes très actifs auprès des chambres de commerce du pays et auprès des comptables et des avocats, et auprès du réseau consultatif. Nous tenons constamment des portes ouvertes et diverses activités dans nos quartiers. Nous espérons demeurer en contact avec les entrepreneurs, par l'intermédiaire des clubs Rotary, Lions, etc., afin qu'ils nous disent ce qui est important pour eux et pour les informer des services que nous offrons.

M. Dan Albas: Je vais vous donner un exemple qui est carrément à l'opposé de ce que M. Ouellette a dit. De nombreuses coopératives de crédit de ma région — et certaines banques également, d'après ce que j'ai entendu dire — font plus d'affaires maintenant parce que la BDC se joindra et investira un certain montant alors que les banques traditionnelles ou les coopératives de crédit ne sont pas disposées à investir. Je pense que, grâce à cette approche coopérative, nous finirons par obtenir du financement pour beaucoup plus de produits, alors je vous encourage à poursuivre dans cette voie.

Encore une fois, lorsqu'il est question de travailler avec ou contre les banques, nous sommes toujours en terrain glissant; il faut savoir où se trouve le juste milieu.

Vous avez mentionné le capital de risque. Certains d'entre nous ont visité Israël, et nous avons entendu le témoignage d'un homme qui est bien connu en Israël. En fait, il vient au Canada assez souvent. Il a dit une chose qui me revient constamment à l'esprit: « J'aimerais faire quelque chose au Canada, mais vous rendez les choses si difficiles. »

Est-ce parce que chaque province a ses propres règles, lorsqu'il est question de capital de risque et d'autres investissements de ce genre, que le nouvel écosystème du capital de risque au Canada est si difficile? Lorsqu'il est question d'attirer des investissements directs étrangers, si nous prononçons le mot « Canada », nous sommes en présence d'une marque qui a beaucoup plus de poids que le Nouveau-Brunswick ou la Colombie-Britannique, et ainsi de suite.

Que pensez-vous de ces barrières à l'investissement au Canada?

● (1015)

M. Michael Denham: A-t-il expliqué pourquoi il était difficile d'investir ici? Vous a-t-il donné des raisons?

M. Dan Albas: Il a simplement dit qu'il aimerait faire des affaires au Canada, mais que nous ne semblons guère disposés à faciliter les choses. Il a dit qu'il y avait trop de règles à l'échelle provinciale et régionale, que c'était trop complexe. Il a dit qu'il préférerait nettement faire des affaires avec une organisation ne comportant qu'un seul point de vente. C'est comme ça que ça marche aux États-Unis. Leur structure est différente de la nôtre.

M. Michael Denham: D'accord. Je ne peux répondre à cette question. Je sais que nous avons beaucoup, voire trop d'investissements des États-Unis dans les fonds canadiens et dans les nouvelles entreprises canadiennes, par l'entremise de nos réseaux d'incubateurs et d'accélérateurs. Le fait que l'argent américain soit investi au Canada ne pose aucun problème. Je ne peux pas faire de commentaires sur les obstacles rencontrés par les investisseurs israéliens, mais je vais examiner la question.

M. Dan Albas: D'accord, je suis heureux d'entendre cela. Je ne vous ai peut-être pas donné suffisamment de contexte, mais cela a à voir avec l'écosystème du capital de risque.

Monsieur Daignault, j'aimerais vous poser rapidement une question. Depuis un an ou deux, l'organisme qui est le pendant d'EDC aux États-Unis a beaucoup de difficultés à poursuivre ses opérations de financement. J'adore mes amis américains et certains membres de ma famille vivent aux États-Unis; or, je me demande si nous ne serions pas en train de tirer parti de cette situation. Sommes-nous en train de dire, écoutez, venez au Canada, venez travailler avec nous et nous vous aiderons à faire des affaires?

M. Benoit Daignault: Merci de votre question. Je vais vous donner un exemple très tangible.

On a annoncé la construction d'une nouvelle usine à Welland, en Ontario; il s'agit d'un nouvel investissement de la Générale Électrique. Brièvement, la Générale Électrique (GE) a pensé au Canada en raison du soutien qu'EDC lui a apporté au chapitre de ses ventes internationales. En fait, nous tenons compte de l'empreinte laissée au Canada par les entreprises de la taille de GE. Il faut que ces entreprises laissent une empreinte et qu'elles s'engagent à faire des affaires au Canada. En gros, nous concluons un protocole selon lequel EDC renforcera sa capacité de faire des affaires à l'échelle internationale et la capacité déployée par EDC sera proportionnelle à son engagement au Canada. Bien sûr, dans le contexte de l'EXIM Bank des États-Unis qui peine à exercer ses activités, nous avons été en mesure de renforcer la capacité de GE sur une base proactive, et c'est pourquoi GE envisage actuellement d'investir au Canada.

M. Dan Albas: Est-ce que c'est un exemple unique ou une stratégie que vous allez poursuivre? Parce qu'encore une fois, c'est une façon importante de développer notre économie et franchement, si les Américains ne savent pas adopter une telle stratégie, alors nous devrions le faire.

M. Benoit Daignault: C'est une stratégie que nous poursuivons. En fait, nous considérons des acheteurs importants partout au monde et plus précisément, aux États-Unis. Notre proposition de valeur est très intéressante lorsque l'entreprise aux États-Unis a besoin de financement des acheteurs aux fins de ses propres ventes internationales.

Le président: Monsieur Caron.

[Français]

M. Guy Caron: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui.

Je connais davantage la Banque de développement du Canada, mais moins Exportation et développement Canada. Je suis toutefois relativement au courant du travail que fait cette organisation.

Je n'ai pas beaucoup de questions pour M. Denham parce que, comme je l'ai dit, je connais assez bien la Banque et qu'il y en a une à Rimouski, dans ma circonscription. La réputation de la BDC auprès des entrepreneurs est excellente. La Banque n'est pas en compétition avec d'autres types d'investissement. Elle travaille en fait en synergie avec différents groupes, que ce soit avec Développement économique Canada et Investissement Québec. Je n'ai pas grand-chose à vous dire sauf que de vous féliciter pour votre travail, en espérant que cela continue.

Ma première question s'adresse à M. Daignault et est à propos du nouveau mandat qu'EDC a reçu dans le cadre du budget de 2015.

Vous n'en avez pas beaucoup parlé dans votre présentation. Ce mandat couvre le travail qui est fait en matière de développement international. En ce qui a trait au développement international, nous savons que le Canada a gelé les budgets consacrés à l'aide directe, par exemple celui destiné à l'Agence canadienne de développement international, ou l'ACDI.

Cependant, on a annoncé une initiative qui fournira au cours des prochaines années environ 300 millions de dollars afin d'établir une institution de développement financier qui devrait aider à l'investissement dans les pays en voie de développement. J'aimerais avoir votre avis sur l'intégration de ce nouveau mandat à celui qu'avait déjà EDC.

● (1020)

M. Benoit Daignault: Je vous remercie de votre question.

Premièrement, en ce qui touche l'initiative que vous avez mentionnée, notre mandat a été modifié afin de nous permettre de nous lancer dans cette activité de développement. Cela étant dit, l'activité n'est pas encore opérationnelle. Nous sommes essentiellement en attente des directives de la part du gouvernement à cet égard.

Pour ce qui est de l'intégration éventuelle de cette activité au sein du mandat d'EDC, nous voyons cela d'une façon très positive. Nous avons déjà beaucoup de compétences à l'interne qui vont nous permettre de rendre cette institution financière opérationnelle de façon efficace, d'en accélérer l'impact et de réussir à effectuer des transactions plus rapidement que si le gouvernement tentait de créer une institution à partir de zéro. Nous croyons que c'est excellent. De plus, cela va permettre une coordination entre les différentes étapes du processus au sein des pays qui, je crois, sera positive.

M. Guy Caron: Vous dites que ce n'est pas encore opérationnel. Pourtant, 300 millions de dollars ont été annoncés dans le budget de 2015, et ce, étalés sur une période de cinq ans.

M. Benoit Daignault: Oui.

M. Guy Caron: Une partie de ces fonds a-t-elle déjà été déboursée?

M. Benoit Daignault: La réponse est non.

En ce qui concerne le processus en place, une recommandation a été faite pour ce qui est de ce que j'appellerais la « machinerie ». Cela concerne la manière de rendre cette institution opérationnelle, mais la décision finale n'a pas été prise et EDC n'a pas encore reçu le feu vert pour la création de l'institution.

M. Guy Caron: Selon la direction que prend le dossier, voyez-vous le rôle de cette institution comme étant complémentaire ou va-t-elle récupérer une bonne partie de l'ancien mandat de l'ACDI?

M. Benoit Daignault: Un travail de coordination se fait entre le commerce international et le développement international. Le principe d'une institution financière vouée au développement est totalement complémentaire au mandat touchant le développement. C'est un espace, une niche assez restreinte. Si on observe d'autres institutions semblables ailleurs dans le monde — qu'on pense à CDC Group, en Angleterre —, leur but est d'investir de l'argent dans un projet qui va permettre d'impliquer le secteur privé dans une entreprise qui sera rentable financièrement. En somme, il y a un aspect relativement commercial dans la gestion de ces institutions.

M. Guy Caron: C'est pourquoi je dirais qu'il y a un grand changement du rôle d'Exportation et développement Canada comparativement à son rôle antérieur. Auparavant, EDC aidait en définitive aux exportations, garantissait les marchandises et le

paiement de celles-ci. Vous travaillez en vue de faciliter le passage des produits aux douanes. Cela a changé pour faire en sorte que vous investissiez maintenant directement dans certains projets et dans certaines initiatives d'exportation.

M. Benoit Daignault: En fait, il y a deux choses à considérer.

En ce qui concerne l'implantation de l'institution financière vouée au développement, c'est un mandat additionnel et c'est une initiative qui va se dérouler complètement à l'extérieur d'EDC. Le but est de s'assurer que les deux mandats sont différents et qu'il n'y a pas de confusion entre les deux. Ainsi, les activités de l'institution financière de développement ne porteront pas le nom d'EDC, mais un nom différent.

M. Guy Caron: L'administration est quand même celle d'EDC dans les deux cas. N'est-ce pas?

M. Benoit Daignault: En ce qui a trait au projet que nous avons soumis et qui n'est pas encore accepté, l'institution financière de développement aurait accès à l'expertise d'EDC pour aller en avant avec ses activités et avec ses opérations.

● (1025)

[Traduction]

Le président: C'est votre dernière question, Guy.

[Français]

M. Guy Caron: Je suis un peu surpris et j'aurai probablement besoin de plus de réponses à ce sujet.

Lorsque cela a été fondé, soit après le budget d'avril 2015, un commentaire a été repris assez souvent dans les médias. Je lis ce qui suit en anglais:

[Traduction]

« Le gouvernement investira 200 millions de dollars sur cinq ans et l'établissement prêteur à but lucratif sera géré par Exportation et développement Canada. »

[Français]

M. Benoit Daignault: Le modèle considéré vise à créer une filiale indépendante qui gèrerait l'institution financière de développement.

Par ailleurs, si vous avez d'autres questions, nous pourrions aussi vous fournir plus d'informations à ce sujet.

M. Guy Caron: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur MacKinnon.

[Français]

M. Steven MacKinnon: Merci beaucoup, monsieur Denham et monsieur Daignault.

Monsieur Denham, j'ai eu l'occasion de visiter le Centre d'affaires de Gatineau, où j'ai rencontré bon nombre des personnes qui y travaillent. Je vous félicite à cet égard. Ce sont des gens non seulement très dynamiques, mais aussi très enthousiastes. Ils nous ont offert de belles observations en ce qui a trait à l'économie.

Monsieur Daignault, nous connaissons également bien les services d'EDC. J'aimerais vous demander tout simplement à tous les deux ce que vous observez.

Nous avons eu des agences de développement économique au pays et je crois nous avons eu le sentiment que ce que j'appellerais en anglais le *deal flow*, le flux d'opérations, était au ralenti. Est-ce que vous observez la même situation?

[Traduction]

M. Michael Denham: C'est difficile pour moi de faire des commentaires. Je n'ai pas de perspective ni des faits à ce sujet. Toutefois, je sais que nous travaillons avec des organismes de développement régional dans le cadre de cette initiative de service de croissance accélérée. Donc, c'est nous, les organismes de développement régional, TDDC, le PARI, ECD, etc. Une telle collaboration est excellente. Je sais qu'ils rapprochent beaucoup de ces clients aux discussions et je crois que les clients en tirent des avantages. Nous avons commencé à travailler plus étroitement avec eux. Je suis désolé de ne pas avoir de commentaire sur le flux des opérations dans un sens ou l'autre.

[Français]

M. Benoit Daignault: Je n'ai pas davantage d'informations que M. Denham à ce sujet.

M. Steven MacKinnon: De manière plus générale, observez-vous un achalandage accru ou une stagnation des transactions et des services que vous offrez dans le cadre de votre mandat?

M. Benoit Daignault: Pour ce qui est de nos services, nous observons une augmentation des besoins. Je ne peux pas parler au nom de la BDC, mais nous constatons pour notre part qu'il y a à l'heure actuelle beaucoup de capacités financières dans le secteur privé, mais qu'elles ont tendance à se concentrer dans des sociétés qui réussissent très bien.

En revanche, des institutions comme EDC et, je présume, la BDC sont forcées de s'occuper des petites entreprises plus risquées ou, dans notre cas, de très grandes entreprises qui occupent des marchés plus difficiles que ceux du Canada, qui ont beaucoup de besoins et qui ne sont pas soutenues par le secteur privé. Nous avons tendance à être poussés vers le haut et vers le bas, alors que le secteur privé est vraiment très fort pour ce qui est du marché en général. Bref, nous observons que l'approche de complémentarité fait en sorte que nous sommes sollicités pour de très petits besoins et pour de très grands besoins.

[Traduction]

M. Michael Denham: Ceci étant dit, juste pour rentrer dans les détails techniques un instant, notre manière de gérer notre bilan est très semblable à celle d'EDC, et comme je pense que vous la voudriez. Notre gestion correspond de très près à l'Accord de Bâle et à la façon de faire des banques commerciales. Nous sommes très explicites quant au risque que nous assumons. Nous réalisons toutes sortes de tests de tension et nous nous assurons d'avoir assez de fonds propres dans notre bilan pour supporter le risque et de pouvoir tenir le coup.

Je vous le dis parce que cela nous oblige à prendre des décisions parfois difficiles quant aux prêts et aux investissements dans lesquels nous nous engageons parce que le capital économique est une contrainte.

Pour répondre à votre question — et relativement à la question de M. Ouellette — pour ce qui est de considérer les besoins en prêts à terme des petites entreprises, les besoins en capital-risque des entreprises canadiennes en démarrage et les besoins en capital de croissance favorable aux entrepreneurs des petites entreprises, nous voyons une demande importante des types de services et de solutions que nous offrons — honnêtement, la demande dépasse notre capacité en ce moment.

[Français]

M. Steven MacKinnon: Est-ce une question de parts de marché? Est-ce parce que vous réussissez bien dans ce domaine ou parce qu'il y a un recul?

D'après ce que vous observez, les autres institutions financières connaissent-elles un recul à cet égard?

• (1030)

[Traduction]

M. Michael Denham: C'est un mélange des deux. Mais la chose la plus importante, franchement — et je pense que c'est une bonne chose pour le Canada — c'est que les demandes que les entrepreneurs exercent sur nous alors qu'ils essaient de lancer et de développer leurs entreprises sont en croissance. Les banques commerciales sont là pour offrir du soutien tout comme nous, mais ce que j'aime du fait que la demande de ce que nous faisons est supérieure à l'offre, c'est que cela témoigne éloquemment de l'envergure de l'entrepreneuriat qui existe ainsi que des plans de croissance et des plans ambitieux de lancement en affaires des entrepreneurs.

[Français]

M. Steven MacKinnon: On nous a souvent dit que la question des transferts intergénérationnels d'entreprises était un besoin criant. On nous a dit également que des règles fiscales faisaient obstacle à ces transferts, surtout dans le domaine de l'agriculture, où le transfert intrafamilial n'est pas favorisé.

Observez-vous le même phénomène? Avez-vous des recommandations à nous faire à ce sujet?

[Traduction]

M. Michael Denham: Nous n'avons pas étudié la question fiscale en soi, donc je n'ai pas de recommandation à faire à cet égard. Tout ce que je peux faire, c'est de reconnaître le fait que nous voyons ce que vous voyez, et que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et d'autres groupes ont fait des recherches sur le sujet en ce sens qu'un vaste nombre d'entreprises vivront la transition d'une génération à une autre au cours des prochaines années. L'un de nos groupes s'appelle Capital de croissance et transfert d'entreprise, et plus de la moitié du financement de ce groupe soutient les transitions de ce genre.

Je suis content que vous vous penchiez sur la question. Je vous encourage à l'étudier. Une politique réfléchie à cet égard sera utile parce que la question de transition d'une génération à une autre sera très prononcée au cours des prochaines années.

[Français]

M. Steven MacKinnon: Merci beaucoup.

Je vous remercie tous les deux de vos interventions.

[Traduction]

Le président: Merci à vous deux.

Monsieur Dreeschen, vous avez la parole.

M. Earl Dreeschen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur Denham, je n'ai malheureusement pas vu le logo de la BDC; j'étais occupé à regarder Connor McDavid.

Je siège également au Comité permanent de l'industrie et l'une des choses dont nous parlions concerne le succès du secteur de la fabrication quand les temps sont assez difficiles dans le monde. Quelque chose qui a été mentionné plus tôt, c'était la manière de s'assurer que nos entreprises comprennent les débouchés qui existent ailleurs et cela devient vraiment l'un des éléments essentiels. Bien sûr que cela comprend les dollars investis dans la recherche, c'est-à-dire l'argent versé à des universités et d'autres groupes de recherche. J'étais en Allemagne il y a environ trois semaines avec la ministre des Sciences et il était intéressant de découvrir que pour ce qui est du Canada, notre investissement dans nos universités et groupes de recherche par habitant et en fonction du PIB est le même que celui de l'Allemagne.

Nous n'attirons pas les entreprises qui vont investir conjointement et c'est cela le problème, dont il y a trois éléments critiques. D'abord, il y a notre géographie: il faut six heures pour traverser le pays par avion. Ensuite, il y a les compétences: nous avons divers gouvernements provinciaux et territoriaux qui semblent s'y mêler et cela a été mentionné plus tôt comme une préoccupation. Enfin, il y a bien sûr l'accès aux marchés. L'Allemagne, c'est l'attrait et c'est là où les gens iront. En considérant le Canada, ils veulent savoir combien il y a d'autres problèmes, s'ils peuvent accéder aux États-Unis et la manière d'accéder à un marché de 300, 400, 500, 600 ou 700 millions de personnes. C'est le genre de problème que nous avons et bien sûr, la BDC et EDC travaillent ensemble pour essayer d'aider les entreprises à composer avec tout cela.

Vous avez mentionné la croissance limitée dans les 10 ans entre 2004 et 2014. Je pense que nous devons tenir compte du fait qu'en 2008 et 2009, même les banques ne se prêtaient pas d'argent entre elles. Le crédit était un problème. Maintenant, c'est une question de confiance. Nous le voyons en Alberta, d'où je viens. Il y a des préoccupations concernant les changements qui s'y font. Il y a de l'argent pour les entreprises de base qui sont actives aujourd'hui, mais il n'y a pas de réserves de capitaux sous-jacentes pour « où on veut aller à l'avenir ». En ce moment, la masse critique consiste vraiment à savoir si on peut permettre à cela de se passer.

Par exemple, le gouvernement de l'Alberta avait un fonds pour la technologie qui était conçu de manière à ce que l'argent rentre et ensuite, soit versé à des projets qui allaient permettre de réduire les gaz à effet de serre. Ensuite, il y avait bien sûr la question du charbon propre. En ce moment, il y a des gens qui écoutent les politiciens, etc., et qui passent en voiture devant les centrales à charbon en Alberta en se demandant, « C'est quand qu'elle a été fermée? ». Eh bien, elle n'est pas fermée. Nous avons le genre de technologie qui fait en sorte que son fonctionnement passe inaperçu et nous devrions la vendre dans le monde entier. À la place, nous nous lions les mains parce que nous sélectionnons les gagnants. Comment peut-on s'assurer que les investissements dans des entreprises reflètent les réalités du monde et non pas tout simplement les idées du moment ici au Canada?

• (1035)

M. Michael Denham: Je vous en remercie.

J'étais à Calgary la semaine dernière. C'était la Semaine de la petite entreprise, et j'ai fait un genre de tournée pancanadienne, dont une journée au complet avec un certain nombre d'entrepreneurs en technologie à Calgary. J'étais très encouragé quand la Chambre de commerce de Calgary a tenu son activité plus tard dans la semaine. Il s'agit d'un petit salon du commerce, un salon de la technologie, et je crois que plus de 1 600 entreprises y ont participé, ce qui est un record. Même aux nouvelles cette semaine, nous avons vu qu'il y a plus de nouvelles entreprises qui s'installent à Calgary que jamais

auparavant et franchement, elles sont plus nombreuses que dans beaucoup d'autres régions au Canada. Encore une fois, je crois que c'est formidable. Vos points sont quand même valides, mais je crois que nous commençons à voir un début de traction et c'est une bonne chose.

En ce qui concerne votre sujet, nous prenons une approche plus locale. Elle porte sur des réseaux locaux qui, essentiellement, sont conçus pour créer un flux de recherche et de propriété intellectuelle des universités jusqu'à l'étape de commercialisation et en fin de compte, la vente d'exportations. Il y a à peu près une douzaine d'incubateurs d'entreprises ou accélérateurs partout au pays et nous les avons choisis en nous fondant sur des recherches. Essentiellement, nous avons sélectionné ceux qui ont, selon nous, la bonne formule. Le rôle des groupes de ce genre consiste à assurer le lien entre les universités et organismes de recherche en faisant preuve de perméabilité. Ils sont prévus pour être un point de transit donnant à des organismes comme le nôtre des occasions d'investissement de capital-risque.

Pour revenir à votre question, un élément clé qui détermine vraiment le succès est la présence d'un « locataire-clé », c'est-à-dire une grande entreprise dont la présence offre du soutien et de l'écoulement pour bon nombre des idées et des entrepreneurs. La situation actuelle ici à Ottawa est relativement saine par rapport aux normes mondiales en partie du fait des effets bénéfiques du rôle que Nortel et d'autres ont joué au fil des années.

L'héritage très positif que BlackBerry et RIM ont laissé à Kitchener-Waterloo est l'une des raisons pour laquelle la région est tellement robuste. À Montréal, le rôle que les géants de l'industrie pharmaceutique y ont joué explique le succès du secteur des sciences de la vie.

Donc, voilà quelques-uns des ingrédients clés qu'il faut pour que le flux de la recherche et de la propriété intellectuelle coule jusqu'à la commercialisation. Dans ces ingrédients, il y a le capital-risque et les établissements en soi, mais également, quelques entreprises qui jouent le rôle de création de la demande des idées, et aussi, d'un volant moteur du talent. C'est là où nous concentrons nos efforts.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Denham.

Monsieur Grewal.

M. Raj Grewal (Brampton-Est, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus ce matin. Ma question est pour M. Denham.

Monsieur Denham, en pourcentages, quelles sont les industries que vous soutenez en général? Plus précisément, combien représentent les nouvelles technologies?

M. Michael Denham: Je consulte mes notes en ce moment. Évidemment, pour ce qui est du capital-risque, qui est de plus d'un milliard de dollars maintenant, les technologies représentent tout. C'est un mélange de technologies propres, technologies des sciences de la vie et de la santé et technologies de l'information. Pour ce qui est du reste de notre portefeuille, je reviens au point que M. Barton a fait concernant le champ de pétrole et l'activité dans le domaine de la technologie qui a lieu dans ce que nous appelons actuellement des secteurs assez classiques.

Je pense qu'en tout, y compris les prêts participatifs, c'est probablement autour de 15 % de nos décaissements chaque année qui sont prévus pour des entreprises dans l'industrie de la technologie, mais cela sous-estime l'activité dans le domaine de la technologie que nous soutenons parce que beaucoup de prêts soutiennent le développement de la technologie dans des industries classiques. Je vous reviens avec le pourcentage.

M. Raj Grewal: Dans les marchés conclus par la BDC, combien souvent achetez-vous des actions participatives?

M. Michael Denham: Au total, relativement peu souvent. Nous faisons environ 14 000 transactions chaque année et il s'agit uniquement de prêts.

En ce qui concerne les fonds propres, il s'agirait de moins de 100 par an.

• (1040)

M. Raj Grewal: Je vous pose la question parce qu'auparavant, j'étais avocat de société et certains de mes dossiers avaient un lien avec la BDC. Malheureusement, certains d'entre eux comportaient aussi une créance irrécouvrable, ou une réduction de valeur, ou bien les actions de la BDC ne valaient que des cents le dollar. Quel pourcentage du portefeuille représentent les pertes de ce genre? Dans le fond, avec combien de mauvais marchés est-ce que la BDC a affaire chaque année?

M. Michael Denham: Les pertes représentent environ 0,6 % de notre portefeuille...

M. Raj Grewal: D'accord, donc c'est...

M. Michael Denham: ... un pourcentage beaucoup plus élevé que pour une banque commerciale, mais il n'y a rien d'étonnant puisque, je répète, seulement 7 % de nos prêts sont destinés à des entreprises bien cotées. Donc, nos prêts sont destinés à des entreprises à plus grand risque, qui ne peuvent obtenir...

M. Raj Grewal: Mais, il y a plus de profits aussi. Je dirais que par contre, votre rendement du capital investi est également plus élevé.

M. Michael Denham: Notre revenu net est autour de 7 à 9 %, c'est-à-dire le RCI. Les banques ont affaire avec tellement d'entreprises différentes, mais en moyenne, le pourcentage de notre revenu net ou de notre RCI serait inférieur à celui des banques commerciales.

M. Raj Grewal: En fait, je suis d'accord avec M. Albas, ce qui ne m'arrive pas souvent en général, mais c'est un bon gars. Dans mon coin du pays, à Brampton, la population est en pleine croissance et il y a beaucoup de petites entreprises. Ce sont quand même de petites entreprises classiques, comme des entreprises de camionnage, une pizzeria qui ouvre 10 concessions, des garderies, etc., qui sont de bonnes entreprises. Elles font vivre et elles créent des emplois, mais elles n'auraient jamais connaissance de la BDC.

Je crois que l'un de vos défis inhérents reste ceci. Quand j'ai travaillé dans Bay Street, nous avions beaucoup de dossiers privés et nous travaillions sur beaucoup de dossiers au niveau moyen du marché, et tous avaient toujours un lien avec la BDC ou EDC. Le propriétaire de petite entreprise classique n'a aucune idée de ce que c'est que la BDC. Une entreprise, *Grace Windows and Doors*, me vient à l'esprit. L'entreprise fait un travail phénoménal dans la circonscription et elle prend de l'ampleur, mais les propriétaires n'ont pas l'expertise nécessaire pour développer leur entreprise. Leur expertise est dans le produit.

Quels efforts déployez-vous pour que les gens sachent que vous êtes là pour les conseiller? Je crois que c'est extrêmement important

en raison de l'ensemble de compétences et des connaissances que vous pouvez offrir. Le propriétaire de petite entreprise classique n'a pas un tel ensemble de compétences.

M. Michael Denham: Il n'y a rien que je n'aimerais plus faire que de travailler avec plus d'entrepreneurs et de les soutenir, surtout ceux que vous décrivez. Nous sommes très motivés à faire passer le mot et à faire de la sensibilisation pour que les entrepreneurs profitent des choses que nous pouvons faire. Quand M. Albas a posé sa question, je lui ai dressé une liste de nos activités et cela fait partie de la réponse à votre question.

En ce qui concerne nos activités de consultation, nous examinons ce dont les entreprises ont besoin. C'est du financement, mais c'est aussi de la capacité; soit la capacité que les entrepreneurs développeront d'eux-mêmes et en vue de laquelle nous offrons des programmes d'apprentissage et de formation, soit la capacité obtenue à l'aide de conseils sur la manière d'aborder une question. Nous essayons aussi de faire passer le mot sur la façon dont nous pouvons aider. Nous offrons maintenant des services de consultation pour des microsolutions. Même les propriétaires des entreprises les plus petites profitent de la planification stratégique, la planification financière, la planification de la technologie et la planification des ressources humaines.

Le président: Il ne vous reste plus de temps.

C'est à votre tour, monsieur Liepert.

M. Ron Liepert: Merci de votre présence, messieurs. Je fais écho des commentaires plus tôt de M. MacKinnon, je crois: le représentant de la BDC à Calgary fait une tournée et s'assure que nous surtout, les nouveaux députés, sont bien informés au sujet de la BDC.

En ce qui concerne la situation à Calgary, il ne faut pas trop s'encourager du nombre de nouvelles petites entreprises. À mon avis, il s'agit d'entrepreneurs dont bon nombre sont hautement qualifiés et très compétents dans le secteur du pétrole et du gaz et qui ont été mis à pied avant de se lancer en affaires, en services de consultation, etc. Selon moi, la Semaine de la petite entreprise à Calgary en témoignait en grande partie.

Ceci étant dit, vous ne financez pas des investissements immobiliers, n'est-ce pas?

M. Michael Denham: Oui, nous finançons de tels investissements.

M. Ron Liepert: Ah, d'accord. J'avais l'impression que...

M. Michael Denham: Pas dans le secteur résidentiel, bien sûr.

M. Ron Liepert: Bien sûr, mais vous financeriez le propriétaire d'une entreprise qui veut passer d'un local à bail à l'achat d'un immeuble.

• (1045)

M. Michael Denham: Oui.

M. Ron Liepert: Je n'en étais pas conscient.

Vous avez fait un commentaire tantôt dans votre présentation qui m'intéresse. Vous parliez d'une étude que la BDC a réalisée au sujet du manque d'expansion dans les petites entreprises par rapport à il y a 15 ans. Dans le cadre de cette étude, aviez-vous l'impression que le gouvernement continuait à en rajouter, que ce soit la hausse du salaire minimum, des impôts ou des prestations du régime de pensions du Canada? Quel rôle de tels facteurs ont-ils joué dans la décision des propriétaires de petites entreprises quant à l'expansion?

M. Michael Denham: De tels facteurs n'ont pas été abordés en soi.

Si je prends un peu de recul, le point de départ de la recherche était ceci: nous croyons qu'il est très important pour le Canada, à titre de pays, d'avoir davantage de ce que nous appelons des entreprises de taille moyenne, c'est-à-dire celles qui comptent 100 employés et plus, parce que le rapport entre de telles entreprises et des dépenses en recherche et développement, des embauches, l'expansion internationale et l'innovation est considérable. La recherche porte donc sur les progrès du Canada à cet égard.

Nous avons lancé la recherche au cours des années 2000 et nous avons découvert que nous sommes au niveau des États-Unis à deux tiers, compte tenu des différences d'envergure. Aujourd'hui, l'écart est encore plus important.

Nous avons fait nos recherches sur les entreprises qui se sont développées pour atteindre une telle taille. Nous avons découvert que ce qu'elles avaient en commun — et il s'agit d'une corrélation et non pas d'une causalité —, c'est qu'elles investissent la productivité principale et elles ont des activités dans plus d'une province ou plus d'un pays.

Ce que nos recherches n'ont pas révélé, ce sont les points que vous avez faits sur la réglementation, les impôts, etc. Ceci étant dit, je sais toutefois que nos entrepreneurs, c'est-à-dire nos clients valorisent la simplicité. L'une des raisons pour laquelle les efforts visant le Service de croissance accélérée ont été relativement bien reçus, c'est le fait que le Service donne aux entrepreneurs un accès simple à de multiples organismes fédéraux, y compris EDC et la BDC. Donc, la simplicité est importante. Par contre, je n'ai pas de perspective à vous donner quant à la mesure dans laquelle la réglementation, les impôts, etc. ont été des contraintes.

M. Ron Liepert: J'ai une question rapide sur EDC. Je ne suis pas sûr de comprendre la manière dont EDC est financé.

M. Benoît Daignault: Nous nous finançons au moyen de marchés financiers et de marges de crédit. Nous exploitons une entreprise en devises américaines et nous émettons des obligations. Selon notre plan financier, nous émettons l'équivalent d'environ 4 ou 5 milliards de dollars d'obligations dans les marchés internationaux.

M. Ron Liepert: Mais les entreprises ne payaient pas vos services, n'est-ce pas?

M. Benoît Daignault: Comme la BDC, nous avons des activités essentiellement autosuffisantes: nos clients paient le taux du marché pour nos assurances et tous les placements en financement et investissements en actions que nous faisons. Et c'est très important, à notre avis. Sinon, nous ne nous conformerons pas aux exigences de l'OMC.

M. Ron Liepert: D'accord. Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Champagne.

Nous partagerons le temps de M. Sorbara avec vous.

[Français]

M. François-Philippe Champagne (Saint-Maurice—Champlain, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Daignault, monsieur Denham, je vous souhaite la bienvenue au Comité. C'est un grand plaisir de vous recevoir.

Comme mes collègues l'ont dit, vous faites tous les deux un travail essentiel pour nos PME canadiennes qui exportent ou qui ont besoin de financement.

Je représente une circonscription du Québec. Or, comme on le sait, l'économie québécoise est largement fondée sur les PME.

J'entends souvent les représentants de PME parler de financement, de commercialisation de produits et de développement de marchés. Je suis tout à fait d'accord quand vous dites que le fait d'adhérer à des accords internationaux nécessite des mesures d'accompagnement pour nos PME. En effet, un accord de libre-échange donne accès à un marché, mais il nécessite beaucoup d'accompagnement. Pour l'avoir fait pendant 20 ans de ma vie, je peux vous dire que le fait de pénétrer ou de développer certains marchés demande beaucoup d'accompagnement, surtout dans les nouvelles économies.

Pourriez-vous me dire, et ce, chacun dans vos domaines respectifs, ce qu'on pourrait faire de plus à cet égard en matière de programmes dans cinq ans ou dans 10 ans, soit à court, à moyen et à long terme, pour aider les petites et moyennes entreprises quant au financement, à la commercialisation et à l'exportation?

M. Benoît Daignault: Je vous remercie, monsieur Champagne, de votre question.

Nous évoluons en ce moment dans un environnement où la croissance est lente et où les technologies changent considérablement la donne. Le modèle d'affaires traditionnel — par exemple, la société canadienne Nortel, qui a une chaîne d'approvisionnement locale, qui produit localement et qui exporte un produit fini — sera de moins en moins fréquent. En fait, cette tendance va se poursuivre. Je crois que les chaînes d'approvisionnement vont continuer de se fragmenter.

Cela implique qu'aujourd'hui, une petite société, qui désire profiter des occasions internationales plutôt que de s'en tenir à une compagnie locale, doit trouver une compagnie étrangère à qui vendre ses produits et ses services. Évidemment, tout ce qui est accompagnement, reconnaissance de marchés et entente de libre-échange fait une importante différence parce que cela simplifie le travail des entrepreneurs.

Pour ce qui est de savoir si, à EDC, nous avons présentement la capacité de répondre à ce besoin, je dirais que nous avons la latitude nécessaire pour le faire. Nous croyons être en mesure de servir ces clients, bien qu'il s'agisse d'un monde de plus en plus complexe et qu'il faille bouger de plus en plus rapidement pour demeurer pertinent face à ces compagnies. Or je pense que nous réussissons à le faire.

• (1050)

[Traduction]

Le président: Monsieur Sorbara.

M. Francesco Sorbara: Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de votre présence ici ce matin. Ma première question et un commentaire sont pour la BDC.

Dans ma circonscription de Vaughan—Woodbridge, il y a un bureau régional de la BDC. On m'y a invité pour parler avec quelques-uns des représentants. En fait, l'un de mes anciens collègues de la Banque Scotia qui travaille au centre-ville est venu également. C'était superbe de voir tout le monde.

Je me demandais si vous aviez des commentaires sur des différences que la BDC observe d'une région à une autre en ce qui concerne l'application d'activité économique par des entreprises et qui, selon vous, intéresserait le groupe.

M. Michael Denham: C'est intéressant que lors de ma dernière visite à nos bureaux à Vaughan, j'étais à vos trousseaux. Alors que j'étais dans l'immeuble, votre collègue du centre-ville partait. Ils étaient vraiment reconnaissants de votre intérêt et de votre temps, donc merci de nous avoir rendu visite.

Votre question est pertinente à ce que nous observons, qui se manifeste de manière différente selon la région et qui pourrait mériter la réflexion pour en tirer des leçons. Je crois que les différences les plus importantes dans l'ensemble des régions sont de deux ordres. D'abord, nous observons qu'en ce qui concerne nos activités classiques de prêt, le Québec est digne de mention en ce sens qu'il compte beaucoup de sources de capital axées sur la province, que ce soit Investissement Québec, la Caisse de dépôt, le Fonds de solidarité ou d'autres et dont toutes jouent un rôle très utile pour ce qui est d'assurer l'offre de liquidités au sein de la province. Nous travaillons étroitement avec eux.

Les différences les plus importantes que nous voyons dans les régions concernent plutôt le capital de risque et les divers degrés de maturité des « écosystèmes » locaux, si vous me permettez, à l'échelle des régions. Je crois que nous pouvons tous apprendre beaucoup des entreprises les plus réussies, à Vancouver ou à Kitchener-Waterloo surtout, et profiter de certaines des leçons tirées. Le Canada ne peut avoir 85 ou 90 incubateurs d'entreprises et accélérateurs réussis pour soutenir les entreprises en technologie. Nous n'avons tout simplement pas l'échelle. Nous encourageons les gens à bien réfléchir dans la détermination du lieu de leurs entreprises et à s'assurer d'avoir les bons ingrédients pour les réussir. Je crois que nous pouvons tirer de bonnes leçons de régions telles que Kitchener-Waterloo, Vancouver et Montréal. Ainsi, nous devrions essayer d'apprendre d'autres régions et de pénétrer ces régions.

Le président: Il faut que nous nous arrêtions là. J'ai quand même une question.

D'abord, pour les membres du Comité, la prochaine réunion cet après-midi est dans le local 253D. C'est notre dernière réunion aux fins de consultations prébudgétaires, à 15 h 30. Il n'y aura pas de réunion de tous les membres du Comité jeudi prochain, mais est-ce que les membres accepteraient une réunion du comité directeur jeudi matin, si nous pouvons l'organiser? Nous avons beaucoup d'activités à venir et nous devons les planifier. Sommes-nous d'accord pour jeudi matin?

M. Dan Albas: Je vais aborder le sujet avec notre porte-parole cet après-midi.

M. Guy Caron: À quelle heure, jeudi?

Le président: Je peux vous appeler et nous pouvons fixer une heure qui convient à tous.

●(1055)

M. Guy Caron: Pour des raisons familiales, c'est beaucoup plus facile pour moi si nous nous réunissons après 9 heures; 8 h 30, ce n'est pas bon.

Le président: Aucun problème, Guy.

Je voudrais vous demander une réponse rapide, si possible. Nous nous penchons sur ce que nous pouvons faire pour réaliser une meilleure croissance économique. Vous avez tous deux affaire en tout temps avec la communauté des affaires. Qu'est-ce que le gouvernement fédéral peut faire pour favoriser la capacité de créer une croissance économique?

Pour être honnête, quand je parle à des gens de la communauté des affaires et que ce soit en composant avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'Agence des services frontaliers du Canada ou tout autre service du gouvernement — si la bureaucratie s'intéressait davantage aux résultats qu'au papier, les choses seraient beaucoup plus faciles pour la communauté des affaires. Quand je suis à la frontière, je vois 10 postes, dont quatre sont fermés. Ce n'est pas idéal pour la circulation, qu'elle soit commerciale ou publique.

Avez-vous, l'un et l'autre, un commentaire sur ce que le gouvernement pourrait favoriser pour atteindre une meilleure croissance?

M. Benoit Daignault: Sur le plan des exportations, je dirai que le thème de l'infrastructure d'exportation est très important, que ce soit l'infrastructure des ports ou ailleurs. Tout ce qui peut favoriser les déplacements de biens et de personnes est très important et il faut les faciliter.

M. Michael Denham: Honnêtement, je suis conscient du fait qu'il y a beaucoup de discussions et que dans le cadre des travaux du conseil en matière de croissance et du Programme d'innovation, on étudie les options. À mon avis, déterminer une sélection de régions relativement peu nombreuses et vraiment orienter des ressources vers ces régions serait une mesure très avantageuse pour les petites entreprises.

Le président: D'accord.

Sur ce, nous vous remercions de vos présentations et de vos réponses à nos 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>