



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 057 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 5 mai 2005

Président

M. Massimo Pacetti

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent des finances

Le jeudi 5 mai 2005

• (1110)

[Français]

Le président (M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.)): Bonjour, monsieur Saint-Pierre. Soyez le bienvenu au Comité permanent des finances. Je crois que vous avez une copie de l'ordre du jour. Nous allons procéder en deux étapes. La première heure sera consacrée à une discussion sur votre nomination au poste de président et premier dirigeant de la Société d'assurance-dépôts du Canada, conformément au certificat renvoyé au comité le 22 avril.

Nous consacrerons ensuite une heure à l'étude du rapport. Cela vous convient-il?

M. Saint-Pierre dispose de cinq minutes pour faire une présentation. Ensuite, chacun des membres du comité disposera de cinq minutes pour lui poser des questions.

Monsieur Saint-Pierre, la parole est à vous.

M. Guy Saint-Pierre (président et premier dirigeant, Société d'assurance-dépôts du Canada): Merci, monsieur le président. Honorables membres du comité, je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de m'adresser à vous aujourd'hui. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions quant à ma nomination au poste de président et chef de direction de la SADC, proposée par le gouvernement. Je vous parlerai aussi du rapport annuel de 2004 de la société.

Permettez-moi de dire que je suis fier du travail accompli par la société et honoré de l'intérêt que porte le gouvernement à l'assurance-dépôts.

Pour commencer, j'aimerais prendre quelques minutes pour vous parler de mes compétences et de mon travail à la société. Comme le précise mon curriculum vitae, distribué à votre intention, je suis natif de la ville de Québec et j'ai fait mes études à Ottawa, où je vis depuis lors. Possédant une formation en comptabilité et en finances, je suis comptable agréé et comptable en management accrédité.

[Traduction]

M. Charlie Penson (Peace River, PCC): Je suis seulement curieux. Je voudrais savoir quelle partie de notre travail nous allons faire d'abord. Commençons-nous par l'examen des titres de compétence de M. St-Pierre?

Le président: Nous allons nous pencher sur la nomination au poste de président et chef de la direction au cours de la première heure. Nous consacrerons la deuxième heure au rapport annuel.

[Français]

On suit l'ordre du jour. La première heure est consacrée exclusivement à la nomination de M. Saint-Pierre.

Vous pouvez poursuivre.

M. Guy Saint-Pierre: J'ai acquis mon expérience professionnelle dans le secteur public et le secteur privé. Avant d'entrer au service de la société, j'ai travaillé pour le compte de diverses sociétés et j'ai

occupé des postes à responsabilités toujours plus élargies dans le domaine des finances.

[Traduction]

J'ai commencé à travailler à la SADC comme directeur de la surveillance et des normes en 1987. Aujourd'hui, 18 ans plus tard, je suis vice-président directeur et chef de l'exploitation, un poste que j'occupe depuis décembre 2002.

Ma carrière à la SADC a progressé en trois phases qui, à bien des égards, sont le reflet de l'évolution du secteur bancaire canadien au fil des ans. Au cours de mes sept premières années à la SADC, plusieurs des institutions membres, 21 au total, ont fait faillite.

Pour le compte de la SADC, j'ai négocié l'acquisition et la convention de prise en charge pour trois des plus importantes faillites : Central Guarantee Trust, First City Trust et North American Trust Company.

Au cours de cette période, la SADC a dû utiliser tous les fonds et tous les investissements à sa disposition en plus de devoir emprunter 3,7 milliards de dollars supplémentaires au gouvernement afin de s'acquitter de ses obligations en matière d'assurance-dépôts.

Avec l'aide de mon équipe, j'ai élaboré différentes solutions novatrices, comme les ententes de garantie de découvert et un accord de partage des pertes afin d'éviter d'avoir à payer 13 milliards de dollars au titre de dépôts assurés à des déposants de Central Guarantee Trust et First City.

Les enseignements tirés de cette période m'ont permis de passer à la seconde phase de ma carrière à la SADC, au cours de laquelle nous avons travaillé à créer un cadre permettant de minimiser le nombre de faillites des institutions membres et de régler le plus efficacement possible ces situations, le cas échéant.

La SADC a développé ses fonctions d'évaluation du risque alors que j'occupais le poste de vice-président responsable de l'assurance et de l'évaluation des risques. J'ai élaboré et mis en oeuvre les normes de la SADC pour de saines pratiques d'administration et de gestion financière à l'intention des institutions membres. J'ai également instauré un système de primes différentielles fondées sur les risques afin d'accorder un traitement adapté aux différents membres et de contribuer à les motiver à améliorer leurs profils de risque.

Il n'y a pas eu de faillite au cours des neuf dernières années, ce qui nous amène à une nouvelle phase où les défis ne manquent pas. Aujourd'hui, les institutions financières sont de plus en plus complexes et il en va de même des risques associés. Ces institutions disposent de nouveaux instruments de dépôt et de gestion financière. La concurrence est féroce, tant au Canada que sur les marchés internationaux. Cette situation fait ressortir la nécessité de pouvoir compter sur une assurance-dépôts aussi efficace que possible, étant donné le fardeau que nos institutions membres doivent assumer.

Afin de nous conformer à cette nouvelle conjoncture, j'ai procédé en 2003, conjointement avec notre chef de la direction, à une réorganisation stratégique afin de réduire nos coûts. En 2004, j'ai mené des consultations auprès des intervenants de l'industrie afin de connaître leurs points de vue sur les moyens à prendre pour réduire le fardeau réglementaire et améliorer l'assurance-dépôts au Canada.

Notre président et moi-même avons rencontré les chefs de la direction d'un échantillon représentatif de nos institutions membres afin qu'ils puissent nous indiquer directement en quoi notre travail les satisfait et, bien évidemment, ce que nous pourrions améliorer. Plus récemment, j'ai représenté la SADC lors de son dialogue avec le gouvernement et le régulateur fédéral, soit le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), afin de réduire le double emploi et les chevauchements.

• (1115)

[Français]

Permettez-moi d'affirmer, pour terminer, que le secteur financier canadien est l'un des plus efficaces et des plus stables au monde. La Société d'assurance-dépôts du Canada est sans aucun doute reconnue aujourd'hui comme le chef de file de l'assurance-dépôts sur la scène internationale.

Je m'engage devant vous à maintenir la solide réputation que nous avons acquise au Canada et à l'étranger, et à encourager de saines pratiques et régies d'entreprise, en recherchant des solutions de travail toujours plus novatrices. Nous serons ainsi à même de conserver la confiance du public dans le secteur financier canadien.

[Traduction]

J'ai à coeur le mandat de la SADC et le rôle qu'elle joue pour la protection des consommateurs.

Je suis honoré qu'on m'ait proposé cette nomination et j'ai grand hâte de m'acquitter des responsabilités qui me seront confiées, si vous m'accordez votre soutien en ce sens.

Merci, monsieur le président.

Merci à tous.

Le président: Merci, monsieur Saint-Pierre.

Nous avons neuf membres présents. Nous allons donc nous limiter à cinq minutes chacun de telle sorte que nous puissions passer, d'ici 45 minutes, au prochain point à l'ordre du jour.

Monsieur Penson.

M. Charlie Penson: Merci, monsieur le président.

Bienvenue à vous, monsieur Saint-Pierre.

Je constate que vous travaillez pour la société depuis un bon moment et que vous y étiez déjà lorsqu'un certain nombre des institutions membres ont fait faillite. Monsieur Saint-Pierre, quels enseignements tirés de cette période de réorganisation pourraient vous servir dans le poste que vous convoitez aujourd'hui?

M. Guy Saint-Pierre: Merci. C'est une bonne question.

Bien évidemment, le système financier canadien est en constante évolution. Lorsque ces institutions ont fait faillite dans les années 90, nous avons dû, à la SADC, liquider tous les actifs qui avaient été acquis et remplir nos obligations quant au soutien que nous avions offert, notamment. De toute évidence, il nous fallait du personnel à la SADC pour régler toutes ces questions.

Les temps ont changé. Il y en a moins actuellement. La réorganisation de la SADC a eu lieu en 2003; nous nous sommes orientés davantage vers nos nouveaux défis et nous avons besoin de moins de gens spécialisés dans la liquidation et dans la récupération

des actifs des membres faillis. Nous nous sommes donc adaptés. Je crois que mon expérience de la réorganisation de la SADC me permet de m'assurer que nous continuons à remplir notre mandat et que nous nous tournons vers l'avenir et vers les défis qui nous attendent en nous efforçant de nous adapter à la réalité de la conjoncture actuelle.

M. Charlie Penson: Monsieur Saint-Pierre, je sais que je vais un peu empiéter sur la prochaine section, mais j'ai deux questions à vous poser. La première concerne les annonces budgétaires à l'égard du mécanisme de freins et de contrepoids qui serait mis en place par le BSIF à l'égard de votre système. Je voulais savoir si vous considérez qu'il s'agit d'un double emploi ou d'un service complémentaire. Je me demande si on a vraiment besoin d'un tel mécanisme.

Je veux aussi savoir si cette nomination constitue une promotion pour vous. Est-ce qu'on vous l'a offerte? Était-ce un concours ouvert où vous avez dû postuler, ou comment se fait-il que ce soit votre candidature que nous examinons aujourd'hui?

• (1120)

M. Guy Saint-Pierre: Pour ce qui est de votre première question, la SADC et le BSIF travaillent main dans la main; la loi est d'ailleurs conçue en ce sens. Par exemple, la loi exige que le Bureau du surintendant procède, au nom de la SADC, à un examen des activités de nos membres. Par ailleurs, la gestion du fonds d'assurance est confiée à la SADC. Elle doit gérer ses risques et essayer de minimiser les pertes éventuelles. Nous avons conclu avec le BSIF un accord d'alliance stratégique nous aidant à coordonner nos activités après les examens, ce qui nous permet de discuter des résultats des différents examens avec nos institutions membres et des conséquences possibles en cas de problème ainsi que des mesures de coordination que nous prendrions. Je dirais donc qu'il n'y a certainement pas double emploi.

Il y a tout de même un secteur où nous estimons qu'il y a des risques de dédoublement en 2005. Nous avons en effet mis en place des normes pour de saines pratiques administratives qui sont en vigueur depuis dix ans. Le BSIF a émis des lignes directrices sur des questions semblables, soit notamment sur la régie des sociétés et la gestion du risque.

M. Charlie Penson: Monsieur Saint-Pierre, je suis désolé de vous interrompre, mais comme il s'agit d'un tout nouveau mécanisme qui vient d'être annoncé dans le budget, il doit bien y avoir une raison pour qu'un tel changement soit apporté. Comme vous nous dites que vous avez travaillé en étroite collaboration avec le Bureau dans le passé, on peut se demander pourquoi ce changement est nécessaire et si vous considérez ou non que c'est une mesure complémentaire.

Avez-vous demandé ce changement ou, sinon, qui en est à l'origine?

[Français]

M. Guy Saint-Pierre: Oui, nous avons suggéré au ministre qu'il fasse des changements en ce qui a trait aux standards.

[Traduction]

Nous avons fait cette suggestion au ministre, concernant ces normes pour des saines pratiques administratives, parce que nous avons l'impression qu'il y avait dédoublement en la matière. Il n'était absolument pas nécessaire d'avoir des normes à la SADC en même temps que des lignes directrices du BSIF sur le même sujet. Il y a donc eu en effet une suggestion à cet égard relativement aux changements annoncés dans le discours du budget.

Pour ce qui est de votre deuxième question, il est bien évident que je suis un candidat provenant de l'organisation. Je peux seulement vous parler du processus que j'ai dû suivre relativement à ma nomination, comme n'importe qui d'autre. Je dois également souligner que nous avons un plan de relève bien établi à la SADC et que ma nomination de 2002 devait certes s'inscrire dans ce processus de planification. Mais pour ce qui est de ma nomination à ce poste-ci, j'ai dû, comme tout autre candidat, préparer un curriculum vitae et le faire parvenir à Ray & Berndston, la firme d'experts-conseils dont nous avons retenu les services à cette fin. Après une entrevue avec cette firme, ma candidature a été retenue pour une entrevue avec le comité des nominations du conseil. J'ai donc eu une autre entrevue avec les membres du conseil, y compris le gouverneur de la Banque du Canada et le surintendant des institutions financières. On m'a indiqué par la suite que le conseil avait choisi de recommander ma nomination au ministre.

Le président: Merci, monsieur Penson.

Monsieur Côté, puis M. Bell.

[Français]

M. Guy Côté (Portneuf—Jacques-Cartier, BQ): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur Saint-Pierre, de votre présentation.

D'entrée de jeu, je suis certain que vous êtes très qualifié puisque, comme moi, vous êtes né à Québec. C'est donc, au départ, un excellent critère; j'en suis convaincu.

Des députés: Oh, oh!

M. Guy Côté: Récemment, je lisais qu'au sein des grandes organisations, les transitions dans les bureaux de direction étaient régulièrement beaucoup mieux réussies lorsque les candidats provenaient de l'interne. J'ai tendance à penser que c'est effectivement le cas.

Cela étant dit, dans le domaine bancaire, de façon générale, on parle de groupes conservateurs, traditionnels. Considérez-vous être dans la lignée directe de votre prédécesseur, ou y a-t-il des choses plus particulières qui vous tiendraient à coeur au sein de cette organisation, des choses que vous voudriez mettre en place?

• (1125)

M. Guy Saint-Pierre: Monsieur le président, c'est une bonne question. Il est certainement nécessaire de continuer certaines choses. Nous devons toujours être prêts à faire face à toute éventualité. J'étais chef des opérations et j'ai toujours insisté pour que nous soyons prêts.

Vous savez que l'assurance-dépôts est un domaine bancaire très spécialisé. Faire un paiement d'assurance-dépôts est un exercice très compliqué qui exige beaucoup de préparation. Il faut donc continuer à faire des efforts en matière de préparation. Le système a évolué. Depuis la dernière fois qu'on a fait un tel paiement, en 1996, beaucoup de choses ont évolué. Je vous donne des exemples: les banques Internet n'existaient pas, les guichets automatiques bancaires commençaient, beaucoup d'instruments de dépôt n'existaient pas, dont ceux ayant un rendement suivant un indice de marché. Il faut donc toujours être prêt. À ce chapitre, je vais continuer le travail amorcé.

Par contre, nous faisons aussi des campagnes publicitaires pour informer un peu les gens de ce qu'est l'assurance-dépôts. Au cours des dernières années, l'accent a été mis sur la télévision. Dans mon optique, nous pouvons faire autres choses, par exemple viser certains groupes, entre autres les personnes âgées. Comme vous le savez,

plusieurs *baby-boomers* vont prendre leur retraite, donc la protection de leur argent, de leurs dépôts, deviendra une préoccupation de plus en plus importante.

Nos sondages nous ont permis de constater que les immigrants sont peu informés en matière d'assurance-dépôts. C'est donc un domaine où j'aimerais essayer de faire de plus grands efforts.

La régie des sociétés comporte aussi d'autres éléments. J'ai lu le rapport émis récemment par le gouvernement et j'ai constaté qu'il y a peut-être d'autres choses à faire que l'on ne faisait pas. Par exemple, il n'y a pas encore de certification faite par le directeur général et le directeur financier. On pourrait s'engager à réfléchir à des choses de ce genre.

Il y a donc beaucoup de nouvelles choses à faire. Cependant, je dirais quand même que le plus important reste que nous devons être prêts à faire face à toute éventualité. Comme je vous l'ai dit, faire un paiement d'assurance-dépôts est très compliqué. Le système financier évolue, donc il faut toujours être prêt et sur le qui-vive.

[Traduction]

Le président: Monsieur Bell.

M. Don Bell (North Vancouver, Lib.): Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Saint-Pierre.

Le plan budgétaire actuel prévoit une augmentation de la couverture offerte par l'assurance-dépôts qui passerait de 60 000 \$ à 100 000 \$. Je me demandais si, à la lumière de votre expérience, vous jugiez ce montant adéquat. Voilà plus de huit ans qu'il n'y a pas eu de faillite importante. Je voulais seulement savoir si vous croyez que la protection offerte est suffisante. Est-ce assez pour couvrir les risques? Lors de la dernière faillite majeure, en 1996, quelles ont été les pertes encourues? Vous avez eu, si j'ai bien compris, à régler ces cas de faillite. Je serais donc intéressé de savoir comment vous vous y êtes pris et quel est votre point de vue à ce sujet.

M. Guy Saint-Pierre: Encore là, votre question comporte plusieurs volets.

En général, les politiques gouvernementales en la matière sont élaborées en réponse à certains besoins particuliers. Comme je l'ai dit, les baby-boomers prennent de l'âge. Ils seront plus nombreux à devoir préparer leur retraite et à investir. Nous voulons nous assurer qu'ils jouissent d'une plus grande marge de manoeuvre à cette fin.

Il faut aussi que nos institutions membres soient en mesure de soutenir la concurrence. Je dois bien évidemment avouer que cela n'a jamais constitué un gros problème, mais il faut bien comprendre que l'un des compétiteurs, surtout pour nos membres les plus petits, est la coopérative de crédit. Pour bon nombre des coopératives de crédit en place dans les provinces—par exemple, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba—la protection accordée est illimitée. L'Ontario et la Colombie-Britannique offrent déjà une couverture de 100 000 \$. Et en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve, par exemple, la protection atteint déjà 250 000 \$.

Ces éléments sont donc pris en compte si nous voulons offrir une plus grande flexibilité de transaction pour l'épargnant, et il faut également comprendre que le système offre déjà une certaine marge de manoeuvre. Si l'assurance-dépôts revêt une très grande importance pour vous, vous pouvez y avoir accès dans toutes les institutions financières. Vous pouvez donc jongler très facilement avec vos investissements. Il faut aussi savoir que la loi accorde une protection différente selon les produits; ainsi les REER sont couverts jusqu'à concurrence de 60 000 \$, une protection qui atteindrait maintenant 100 000 \$. Un compte conjoint offre une protection séparée et c'est la même chose pour les différents bénéficiaires d'un compte de fiducie.

Le système offre déjà une souplesse relative. Dans une certaine mesure, cela tient également compte du fait que le dernier changement remonte à 1983 alors que le plafond a été porté à 60 000 \$. Un calcul rapide me permet de vous affirmer que les 100 000 \$ proposés prennent également en considération les facteurs liés à l'inflation.

• (1130)

M. Don Bell: En fonction de l'avenir ou seulement pour les années passées? Autrement dit, qui a recommandé le plafond de 100 000 \$? Est-ce que l'initiative vient du gouvernement ou s'agit-il d'une recommandation formulée par votre organisation?

M. Guy Saint-Pierre: Nous avons bien sûr discuté de ces questions au sein de notre conseil d'administration. L'un des membres de notre conseil est le sous-ministre des Finances; il est donc bien au fait de ces discussions, ce qui a mené à l'élaboration d'une politique et à l'annonce faite en février pour la majoration de ce montant.

M. Don Bell: Je me demande si vous jugez que le plafond de 100 000 \$ est suffisant ou si vous estimez qu'il devrait être plus élevé.

M. Guy Saint-Pierre: Je suis satisfait de la mesure prise par le gouvernement parce que je crois qu'elle répond aux besoins actuels et à la conjoncture de la concurrence sur le marché.

Selon moi, un système d'assurance-dépôts efficace doit toujours viser à protéger la majorité des dépôts confiés à nos institutions financières et je peux vous assurer que cette politique nous permet de le faire.

Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question, je dois vous dire que la SADC a évolué au fil des ans. En 1967, la SADC était à toutes fins utiles un mécanisme d'indemnisation, ce qui fait qu'elle ne gérait pas ses risques et faisait uniquement de l'assurance-dépôts. En 1987, le mandat a été changé. Si on regarde nos résultats d'avant 1987, nous enregistrons un taux de perte d'environ 50 p. 100 parce que nous ne faisons aucune gestion de risque. Nous n'étions pas proactifs. Nous attendions qu'une institution fasse faillite pour prendre les mesures qui s'imposaient.

Lorsque notre mandat a été modifié en vue de minimiser nos pertes, nous avons mis en place un système pour l'évaluation des risques et pour nous montrer davantage proactifs, ce qui nous a permis de réduire notre taux de perte à 17 p. 100 par la suite.

Quant aux données les plus récentes, je crois que le taux de perte sur la valeur actualisée nette se situe à environ 10 p. 100.

Le président: Merci, monsieur Bell.

[Français]

Monsieur Saint-Pierre, j'ai une petite question à vous poser.

[Traduction]

Qu'est-il arrivé à M. Sabourin, votre prédécesseur?

M. Guy Saint-Pierre: M. Sabourin a pris sa retraite. Il comptait plus de 35 années de service au sein de la fonction publique. Il était content de pouvoir prendre sa retraite en profitant de ses droits maximum à la pension. Il profite donc d'un repos bien mérité.

Le président: D'accord, merci.

Devons-nous suspendre nos travaux?

[Français]

Est-ce qu'on peut continuer?

[Traduction]

Devons-nous nous demander si nous acceptons la nomination?

Oui, nous pouvons le faire après.

• (1135)

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Pourquoi ne pas le faire dès maintenant et régler la question?

Le président: D'accord. Nous suspendons nos travaux pour examiner cette nomination.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

M. Charlie Penson: Oui.

L'hon. John McKay: Au moins, la question de la nomination sera réglée. Après cela, nous pourrions nous concentrer sur le reste du témoignage.

Le président: Nous allons suspendre nos travaux et demander aux autres personnes de quitter la salle de façon à ce que nous puissions voter sur la nomination.

[La séance se poursuit à huis clos]

• (1135)

(Pause)

• (1139)

Le président: Nous reprenons la séance publique.

Avant de commencer, je suis heureux de vous annoncer que votre nomination a été approuvée en tant que président et chef de la direction de la Société d'assurance-dépôts du Canada. Je peux même vous dire que la décision a été unanime.

• (1140)

[Français]

Cela a été adopté à l'unanimité. Vous n'avez pas à faire de remerciements. Cependant, je vous demande de prendre quelques minutes pour nous parler du rapport annuel. Les membres du comité pourront ainsi vous poser des questions à ce sujet.

M. Guy Saint-Pierre: Je n'ai pas préparé d'allocation. Je parlerai donc en tant que vice-président directeur et chef de l'exploitation, puisque c'est ce que je suis encore, même si vous m'avez dit que c'était adopté à l'unanimité.

Selon le rapport annuel, 2004 a été une année extraordinaire pour les membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada. Les profits ont atteint un montant record de 12 milliards de dollars. Les arrérages sont à un niveau très bas. Je crois qu'il s'agit même d'un niveau record. Selon certaines statistiques, les provisions sont plus élevées que le total des arrérages. En général, la santé financière de nos membres est très bonne. On n'a pas détecté de tendances quant à certains risques qui pourraient nous toucher. Certains risques affectent quelques-uns de nos membres, mais pas l'ensemble. Pour eux, l'année 2004 a été une des meilleures depuis que je suis associé à la société. C'est le reflet de notre économie, qui a connu une excellente année. Cela démontre aussi l'impact de nos taux d'intérêts très bas. C'est donc un domaine qui a beaucoup de possibilités et qui les gardera tant que le tout sera maintenu à ce niveau.

En 2004, nous avons aussi fait quelque chose de très important.

[Traduction]

Nous avons réglé la question de la régie des sociétés dans certains secteurs. Nous avons mis en place des politiques de régie pour les conseils d'administration. À ce chapitre, nous avons réalisé tout ce qu'il est possible de faire pour une société d'État. Les conseils d'administration sont maintenant assujettis à des politiques en matière de régie des sociétés, de conflits d'intérêts, d'éthique, de divulgation, de harcèlement, d'équité et de santé et de sécurité. J'estime que notre société d'État a accompli un excellent travail à cet égard.

Nous avons poursuivi notre campagne de sensibilisation du public en 2004. Pour ce faire, nous avons eu recours à la télévision et à bien d'autres moyens, dont notamment des allocutions à l'occasion de salons professionnels. Nos résultats dans ce domaine s'améliorent. En 2004, la connaissance de l'assurance-dépôts et de la SADC a atteint un niveau sans précédent, soit entre 62 p. 100 et 64 p. 100. La connaissance du plafond de 60 000 \$ a dépassé la barre des 30 p. 100 pour la première fois, je crois. Cette campagne a donc produit de bons résultats.

Quant au résultat financier de la société, ce fut à nouveau une année très rentable. Notre bénéfice net s'est élevé à environ 140 millions de dollars et notre excédent atteint maintenant près de 800 millions de dollars. Nous avons également établi un objectif pour le fonds d'assurance-dépôts. Ce fonds est constitué de la provision prévue et de l'excédent accumulé. Notre objectif se situe donc dans la fourchette de 40 à 50 points de base, ce qui représente entre 1,5 milliard de dollars et 1,9 milliard de dollars pour ce fonds. À la fin de 2004, nous nous situons à environ 35 ou 36 points de base, ce qui nous place en bonne position pour atteindre cet objectif au cours des prochaines années.

En 2004, nous avons poursuivi nos efforts intensifs en vue d'être mieux préparés à réagir. Nous avons restructuré nos mécanismes d'indemnisation qui s'appuient maintenant sur un réseau, plutôt que sur un système autonome. Nous avons également révisé nos guides pour la formation et la fermeture, notamment.

Je dois ajouter que nous avons fait l'objet d'un examen spécial par la vérificatrice générale en 2004. Son rapport est accessible sur notre site Web, et je peux vous dire qu'aucune recommandation n'a été formulée et qu'aucune lacune n'a été relevée. Comme l'a dit elle-même la vérificatrice générale, nos résultats sont aussi satisfaisants qu'on pouvait l'espérer.

• (1145)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Saint-Pierre.

Les membres du comité pourront maintenant poser des questions.
[Traduction]

Nous allons nous en tenir à des tours de cinq minutes et voir si nous pouvons terminer cet examen un peu plus tôt que prévu.

Monsieur Penson.

M. Charlie Penson: Merci, monsieur le président.

Monsieur Saint-Pierre, j'ai un certain nombre de questions et peu de temps à ma disposition, alors je vais commencer tout de suite.

D'où viennent exactement les fonds accumulés dans votre excédent? S'agit-il de frais imposés aux banques? Est-ce que ce sont des frais exigés des déposants? Ces fonds proviennent-ils de l'assiette fiscale? D'où proviennent-ils?

M. Guy Saint-Pierre: En vertu du régime d'assurance-dépôts, le déposant n'est pas tenu de verser directement des sommes pour que son dépôt soit assuré. Ces fonds proviennent des primes versées par nos institutions membres. Il est bien évident qu'on peut se demander si celles-ci vont chercher ces fonds auprès de leurs déposants. Je vous dirais à cet égard qu'il y a quatre éléments à prendre en compte. Il va de soi que, dans un contexte de concurrence, le coût des primes pourrait être refilé aux déposants en rognant sur leur rendement. Par ailleurs, les institutions pourraient également imposer des charges un peu plus élevées à leurs clients pour les prêts ou pour les frais de transaction mais, encore là, la concurrence entre en jeu. Il arrive également parfois que les actionnaires défraient directement ces primes.

M. Charlie Penson: Désolé, mais qui paie exactement?

M. Guy Saint-Pierre: Ces frais pourraient être payés indirectement par les actionnaires à la banque parce qu'ils influent sur son bénéfice net.

M. Charlie Penson: Ou cela peut même provenir des revenus tirés de leurs frais de service. Qui sait d'où ces sommes viennent, n'est-ce pas?

M. Guy Saint-Pierre: Tout à fait. Mais je dois toutefois également préciser que les primes sont déductibles aux fins de l'impôt, ce qui fait que les contribuables en assument indirectement une partie.

M. Charlie Penson: D'accord. Merci.

Si je pose la question, c'est en pensant aux difficultés que nous avons connues lorsqu'un certain nombre d'institutions ont fait faillite et que vous avez eu à verser des indemnités. À l'époque, le maximum était fixé à 60 000 \$. Je me souviens qu'un certain nombre de personnes avaient placé des fonds dans des institutions comme les sociétés de fiducie parce qu'elles offraient des taux de rendement plus élevés. Dans certains cas, un homme, son épouse et leurs enfants pouvaient avoir chacun un dépôt maximum de 60 000 \$ en gagnant des montants plus considérables en intérêts, et ce, sans encourir aucun risque. Lorsque l'institution a fait faillite, tous ces déposants ont eu droit à un remboursement de l'ensemble de leurs investissements après avoir gagné davantage en intérêts pendant plusieurs années sans courir absolument aucun risque. Il me semble simplement que cette façon de faire ne s'inscrit pas dans de saines pratiques de gestion.

Je comprends bien ce qu'on essaie de faire en garantissant les dépôts, mais les gens ne devraient-ils pas avoir à partager, du moins de façon très partielle, les risques associés à des investissements de ce genre?

• (1150)

M. Guy Saint-Pierre: Merci. C'est une excellente question.

On en a longtemps discuté dans le cadre du système d'assurance-dépôts, entre autres. Vous devez comprendre qu'on ne veut pas que les petits déposants assument le risque. On est prêt à prendre des risques quand on connaît la situation d'une institution financière, d'une banque. Je doute que beaucoup de Canadiens, et particulièrement les petits déposants à qui le système d'assurance-dépôts était censé s'adresser, soient capables de juger du niveau de risque que court l'institution financière avec laquelle ils font affaire.

M. Charlie Penson: C'est donc votre responsabilité.

M. Guy Saint-Pierre: Absolument. C'est pourquoi nous faisons une évaluation des risques, parce qu'indirectement, nous sommes le plus gros créancier de nos institutions membres.

Actuellement, il existe un système en vertu duquel, pour les déposants avertis, les banques pourraient être exclues de la SADC si elles n'acceptent que des dépôts supérieurs à 150 000 \$. Certaines banques l'ont fait. Elles ne font pas partie de la SADC parce qu'elles ne prennent pas les dépôts de détail, et on a estimé que la plupart des déposants dont le niveau de dépôt dépassait les 150 000 \$ étaient des déposants avertis.

M. Charlie Penson: Je comprends, monsieur Saint-Pierre. Si vous me le permettez, j'aimerais approfondir un peu plus la question. C'est ce que doivent payer les contribuables canadiens lorsqu'il y a une faillite et que le dépôt est garanti—même si le déposant concerné a bénéficié pendant des années de taux d'intérêt avantageux. Quand une institution s'effondre, le déposant récupère ses fonds garantis, mais quelqu'un doit payer la facture en bout de ligne, et il se trouve que c'est le public.

Votre responsabilité consiste donc à surveiller la gestion de ces institutions financières et à évaluer les risques qui pèsent sur elles. Le BSIF en fait-il autant? Que faites-vous lorsqu'une société de fiducie accorde 2 p. 100 de plus que le taux d'escompte? Est-ce une manoeuvre risquée? Comment vous y prenez-vous pour réaliser ce genre d'évaluation?

M. Guy Saint-Pierre: C'est une bonne question, mais je dois corriger ce que vous avez dit au début de votre intervention.

La SADC n'a jamais reçu un seul sou du gouvernement. Elle lui emprunte de l'argent, mais elle le lui rembourse et paye tous les intérêts échus. Je tenais à ce que ce soit clair.

M. Charlie Penson: Ce que je voulais dire, monsieur Saint-Pierre, c'est que le public... S'il y a une perte, quelqu'un doit l'assumer. Actuellement, vous avez 800 millions de dollars accumulés, et cet argent sort bien de quelque part. J'imagine qu'il vient des consommateurs, du secteur bancaire. Quand les dépôts sont assurés, ils sont garantis, même lorsqu'il y a eu prise de risques. Quelqu'un doit surveiller l'institution pour s'assurer qu'elle s'est dotée d'une structure de gestion saine sur le plan financier. Comment peut-on l'évaluer?

M. Guy Saint-Pierre: Merci.

Nous avons mis en place un système d'évaluation des risques. Nous ne voulons pas répéter ce que fait le BSIF. Celui-ci effectue des contrôles. Il est en discussion constante avec les membres de la SADC pour parler des risques en général, des risques de crédit, des risques fiduciaires, des risques du marché, etc.

Quant à la SADC, elle procède davantage à ce qui pourrait ressembler à une vérification externe. Nous lisons très soigneusement les rapports que nous envoie le BSIF après chaque contrôle. Nous posons au surintendant et à son personnel des questions sur des éléments qui nous préoccupent. Nous faisons également des analyses poussées des résultats financiers de nos membres. D'après les

tendances, certaines banques prennent davantage de risques que d'autres. Nous en discutons avec le surintendant. Nous surveillons également les cotes de certains de nos membres. Quand les cotes baissent, nous cherchons à savoir pourquoi, etc. Nous travaillons donc en collaboration avec le Bureau du surintendant. Notre évaluation des risques s'apparente beaucoup à une analyse théorique. Nous travaillons avec le BSIF pour nous assurer que lorsque nous avons relevé des anomalies, celles-ci sont prises en compte dans les vérifications et contrôles qu'il effectue.

• (1155)

Le président: Merci, monsieur Penson.

Monsieur Côté.

[Français]

M. Guy Côté: Merci, monsieur le président.

Monsieur Saint-Pierre, combien d'épargnants se trouvent dans la tranche de protection de 100 000 \$ et moins, et quelle était le pourcentage ou le nombre brut de ceux qui sont passés de 60 000 \$ à 100 000 \$?

[Traduction]

M. Guy Saint-Pierre: Merci.

Ici encore, c'est une question pour laquelle nous n'avons pas toutes les réponses. Je peux vous dire qu'en 1983, lorsque ce plafond a été relevé de 20 000 à 60 000 \$, la base pour l'assurance-dépôts a augmenté d'environ 30 p. 100. Si on passe de 60 000 à 100 000 \$, d'après mon expérience—et ce n'est que pure spéculation pour l'instant étant donné que nous n'avons pas les chiffres exacts—, on estime que ce pourcentage tournerait autour de 15 à 25 p. 100.

Quant à savoir combien de dépôts sont garantis et combien de gens sont assurés dans les banques, etc., je vous dirais que pour cela nous ne disposons pas de statistiques comme telles. Le but est toujours d'essayer d'assurer le plus de déposants possible. D'après les données des années passées, la part assurée des dépôts dans certaines institutions représentait 95 p. 100 et plus, et dans d'autres, cela tournait autour de 85 p. 100. Évidemment, cela dépend de la taille de l'institution; c'est donc très variable.

Les statistiques figurant dans notre rapport annuel montrent que dans les grandes banques, évidemment, la proportion de dépôts assurés est bien moindre qu'ailleurs étant donné que ces banques acceptent beaucoup de dépôts en gros.

[Français]

M. Guy Côté: Environ 80 p. 100 des déposants sont donc protégés jusqu'à 100 000 \$. Je parle davantage d'individus que de corporations, naturellement.

M. Guy Saint-Pierre: Comme je l'ai dit, si on se fie à nos expériences en matière de faillites, ces pourcentages sont justes.

M. Guy Côté: Vous nous avez bien démontré les changements qu'il y a eu dans votre secteur. Vous nous avez dit que lorsque vous êtes arrivé, la situation dans le domaine bancaire était beaucoup plus précaire et que les nombreuses faillites avaient eu un impact sur votre travail. Il y a eu des changements réglementaires, et il semblerait que le secteur soit présentement beaucoup plus solide qu'il y a dix ans.

Il n'est pas impossible que le sujet des fusions bancaires resurgisse à l'automne. Seraient-elles de nature à consolider cette situation? À votre avis, cela augmenterait-il ou diminuerait-il le risque pour les épargnants?

M. Guy Saint-Pierre: Je ne veux pas commenter les fusions elles-mêmes puisqu'il s'agit d'une politique du gouvernement. Cependant, certaines clauses de la Loi sur la Société d'assurance-dépôts du Canada traitent des fusions. Si vous avez un dépôt de 40 000 \$ dans une banque ou une compagnie de fiducie qui veut fusionner avec un autre membre de la SADC chez qui vous avez aussi un dépôt, la Loi sur la Société d'assurance-dépôts du Canada prévoit que, jusqu'à ce que les dépôts viennent à échéance, chacun de ces dépôts aura sa propre assurance-dépôts. Il y a des clauses dans la loi qui prévoient la protection des consommateurs et des déposants.

• (1200)

M. Guy Côté: Je veux être sûr de bien comprendre. Si j'ai un dépôt de 60 000 \$ à une certaine banque et un de 90 000 \$ à une autre banque et que les deux banques font faillite après avoir fusionné, la valeur de mes deux dépôts est protégée. C'est exact?

M. Guy Saint-Pierre: Votre dépôt de 60 000 \$ à la première banque reste assuré séparément, et votre dépôt de 90 000 \$ à la deuxième banque est assuré jusqu'à 60 000 \$ seulement, mais il continue à être assuré séparément jusqu'à l'échéance du dépôt, puisqu'on n'assure que les dépôts ayant des termes de cinq ans et moins; les comptes courants continuent à être assurés séparément jusqu'à ce que vous fassiez des retraits. Vous auriez donc, selon votre exemple, une assurance-dépôts de 120 000 \$, même si, normalement, elle aurait été de 60 000 \$. Il y a des clauses dans cette loi qui portent sur les fusions.

Le président: Merci, monsieur Côté.

Monsieur McKay.

[Traduction]

L'hon. John McKay: Merci.

Félicitations, monsieur Saint-Pierre.

J'ai justement deux petites questions à vous poser au sujet de votre rapport annuel. La première concerne le degré de sensibilisation à la limite des 60 000 \$. Votre objectif est de porter le niveau de notoriété du plafond à 50 p. 100. Apparemment, en mars 2004, ce niveau de notoriété n'était que de 32 p. 100. Et puis, il y a quelque chose de similaire au sujet du degré de sensibilisation à l'assurance-dépôts et à la SADC en général.

Je suis surpris que ce soit aussi bas. Si c'est effectivement le cas, de nombreuses primes vous échappent. Pouvez-vous m'expliquer pourquoi le niveau est si bas, et ce que cela implique pour la SADC?

M. Guy Saint-Pierre: Votre question contient de multiples volets.

Évidemment, jusqu'à un certain point, il y a un retour sur investissement. Je peux vous assurer qu'il y a cinq ans, lorsque nous avons lancé notre campagne, ce niveau était inférieur à 50 p. 100. Nous avons progressé chaque année pour atteindre 64 p. 100, je crois, en 2004. Notre objectif est de nous maintenir à un niveau minimal de 50 p. 100. C'est le but que nous nous sommes fixé.

Bien sûr, lorsqu'il n'y a pas de faillite—ce qui est le cas depuis neuf ans—, le niveau de notoriété est plus bas. Je peux vous assurer que quand il y a eu des faillites, en 1992-1993 et après, beaucoup plus de déposants au Canada connaissaient l'existence de la SADC. Mais parfois, comme vous l'avez dit, c'est venu après, et c'était déjà trop tard. Je suis d'accord avec vous. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous nous efforçons de faire connaître l'existence de l'assurance-dépôts aux déposants : pour avoir un système fiable et stable; d'ailleurs, l'un des objectifs de la SADC est de favoriser la stabilité du système financier.

En ce qui concerne la garantie maximale admissible, nous pourrions saisir l'occasion si la proposition visant à relever le plafond à 100 000 \$ était adoptée. Je pense que 100 000 \$ est un nombre facile à retenir, alors les gens...

Mais oui, vous avez raison. Nous devons poursuivre nos efforts pour que le public comprenne bien les limites. Au Canada, nous n'offrons pas de garantie globale. S'il y a une faillite, nous ne voulons pas que tous les déposants se retournent vers les politiciens et le gouvernement pour demander une garantie totale. Ce n'est pas le cas. Ce serait mauvais pour le système. Cela causerait toutes sortes de risques moraux, etc.

C'est vrai, nous ne devons ménager aucun effort, et c'est ce que nous ferons. Cela fait partie de nos plans, actuellement. Notre but est de cibler ceux qui seront le plus dans le besoin. Certains baby boomers sont visés. Il y a aussi des gens moins éduqués qui, d'après notre enquête, ont plus de mal que d'autres à comprendre la limite et les restrictions, qui sont nos membres, etc. Nous allons donc nous atteler à la tâche.

Bien sûr, nous avançons lentement. Nous voudrions faire mieux, mais comme je l'ai dit, dans un environnement où le système financier est si stable, c'est un peu plus difficile de faire des progrès dans ce domaine.

Par ailleurs, je vous rappelle que notre budget total de publicité pour cette année était inférieur à 2 millions de dollars. C'est la raison pour laquelle j'ai dit que si nous investissions beaucoup plus, nous aurions, en quelque sorte, un petit retour sur investissement.

• (1205)

L'hon. John McKay: Lorsque les consommateurs décident de ne pas prendre d'assurance et, en même temps, de rechercher le meilleur rendement pour leurs dépôts, le font-ils en toute connaissance de cause?

M. Guy Saint-Pierre: Pourriez-vous répéter votre question?

L'hon. John McKay: Je vous demande si les consommateurs savent qu'ils peuvent obtenir une assurance et s'ils insistent auprès de leur institution financière pour en avoir une, ou bien s'ils préfèrent avoir le meilleur rendement possible sur leurs dépôts au taux d'intérêt le plus avantageux.

M. Guy Saint-Pierre: D'après les résultats de notre étude, la protection qu'offre la stabilité d'une institution financière, l'assurance proposée, etc., revêtent une très grande importance aux yeux de beaucoup de Canadiens. Cela vient au premier ou au deuxième rang parmi leurs préoccupations. Fait étonnant, c'est même plus important que le retour sur investissement. Ainsi, d'après l'enquête que nous avons réalisée, les consommateurs y attachent énormément d'importance.

L'hon. John McKay: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: C'est fini.

L'hon. John McKay: Très bien, j'en ai donc terminé.

Le président: Si ça avait été une bonne question, vous auriez pu vous en tirer à meilleur compte.

Monsieur Pallister.

M. Brian Pallister (Portage—Lisgar, PCC): Merci, monsieur le président.

Il arrive que M. McKay aborde des sujets d'intérêt.

La question du choix des consommateurs est importante, et il semble assez clair que l'augmentation proposée par le gouvernement dans son budget pour accroître les garanties aura bien sûr une certaine incidence sur la dynamique que suivent les consommateurs dans leurs décisions d'investissement.

Vous avez dit avoir dépensé moins de 2 millions de dollars pour une campagne de sensibilisation. Sur quelle période? Était-ce moins de 2 millions de dollars l'année dernière?

[Français]

M. Guy Saint-Pierre: L'année dernière.

[Traduction]

M. Brian Pallister: Vous devez donc avoir fait des plans pour augmenter un peu ce budget, étant donné les changements que propose le gouvernement. Combien vous proposez-vous de dépenser, en admettant qu'un groupe de députés adopte le budget dans un avenir rapproché? Pour la prochaine période, quel sera le budget consacré à la sensibilisation des consommateurs au relèvement du plafond?

M. Guy Saint-Pierre: C'est une excellente question.

Évidemment, 2004 était une année de transition. Cette année, nous avons délaissé les campagnes télévisées, qui coûtent plus cher, au profit des annonces dans des journaux; le budget total était donc moindre pour cette année. Nous avons de nouveau fixé notre budget à environ 2 millions de dollars pour une année normale de sensibilisation du public. Nous ignorions la possibilité que le plafond passe à 100 000 \$.

Nous envisageons de proposer certaines options à notre conseil d'administration, qui voudra peut-être faire plus à ce chapitre étant donné les changements prévus. Le budget pourrait donc augmenter. Nous demanderons à notre conseil d'administration de nous accorder un budget spécial, et une décision sera prise.

M. Brian Pallister: Vous en discuterez le moment venu. Très bien.

Travaillez-vous avec une agence? Qui s'occupe de la publicité?

M. Guy Saint-Pierre: Nous ne prétendons pas être spécialisés dans ce domaine. Nous avons fait appel aux services de Focus Group, une agence établie à Vancouver.

M. Brian Pallister: Je ne vous demande pas qui s'occupe de la conception publicitaire. Je vous demande quelle agence de publicité s'occupe de lancer les campagnes que vous préparez par d'autres moyens.

M. Guy Saint-Pierre: C'est l'agence que nous avons utilisée pour la conception et la diffusion de publicités dans les journaux, à la télévision, etc. Nous avons choisi cette agence au terme d'un processus d'appel d'offres ouvert.

M. Brian Pallister: Quelle est cette agence?

M. Guy Saint-Pierre: C'est Focus Group.

M. Brian Pallister: C'est son nom?

M. Guy Saint-Pierre: Oui, elle est établie à Vancouver.

M. Brian Pallister: Très bien. Depuis combien de temps travaillez-vous avec elle?

• (1210)

M. Guy Saint-Pierre: La campagne devait durer cinq ans; cela fait donc cinq ans que nous travaillons avec cette agence.

M. Brian Pallister: Allez-vous aussi faire un appel d'offres ouvert dans lequel vous tiendrez compte du prix pour choisir votre prochaine agence de publicité?

Il est clair que David Dingwall, à titre de ministre des Travaux publics, s'est bien gardé de tenir compte du prix pour l'attribution de contrats par ce gouvernement au cours des dernières années. J'ai donc pensé qu'il était important de soulever la question.

L'hon. Maria Minna (Beaches—East York, Lib.): C'est faux, et vous le savez.

M. Brian Pallister: Je m'en tiens aux faits.

L'hon. Maria Minna: Il n'y a pas de faits qui tiennent.

Le président: Silence, s'il vous plaît.

M. Brian Pallister: Pouvez-vous garantir au comité que vous tiendrez compte du prix dans l'évaluation des candidatures faites dans le cadre d'un processus ouvert d'appel d'offres pour votre prochaine campagne de publicité?

M. Guy Saint-Pierre: Nous avons un processus d'attribution des marchés. Évidemment, c'est un des éléments que nous prendrons en considération. Je peux vous assurer que nous suivrons nos politiques d'attribution des marchés lorsque viendra le moment d'évaluer la qualité, le coût, les qualifications et tout le reste.

M. Brian Pallister: Vous appliquez des taux de cotisation différents en fonction de votre évaluation des risques. Selon vous, quelle incidence cela aura-t-il? L'augmentation sera-t-elle proportionnelle?

De toute évidence, vous allez relever le plafond de 60 000 à 100 000 \$ assez rapidement. Les primes vont-elles tout simplement augmenter en fonction du montant établi pour chacune de vos agences membres, en admettant que l'évaluation des risques ne change pas?

M. Guy Saint-Pierre: Effectivement. Nos primes sont normalement fondées sur le montant du dépôt assuré. Si le dépôt assuré augmente, les recettes totales provenant des cotisations augmenteront aussi.

Je tiens à dire que notre taux de cotisation a été réduit de 92 p. 100 depuis 1999. Il est donc très bas.

M. Brian Pallister: Bien sûr, cela tient au fait que vous avez créé une réserve et que vous n'avez donc pas besoin de cotisations supplémentaires.

J'ai une dernière question. Pourriez-vous nous renseigner un peu sur les garanties offertes pour des agences de dépôt dans d'autres pays? Par exemple, les nôtres se comparent-elles à celles qu'on retrouve en France, en Allemagne, au Japon et en Angleterre?

M. Guy Saint-Pierre: Parfois, c'est très difficile de faire des comparaisons parce que chaque pays est différent. Je ne voudrais tirer aucune conclusion. Comme je l'ai dit, un bon système d'assurance-dépôts dépend du nombre de déposants qui seront couverts. Dans certains pays, on assure 5 000 et on couvre 90 p. 100 de la population. Mais si vous voulez une comparaison, sachez qu'aux États-Unis, le montant de l'assurance-dépôts est de 100 000 \$ américains. En Angleterre, il est d'environ 33 000 £, soit autour de 75 000 \$ canadiens. Cela représente au minimum 22 000 €, mais de nombreux pays pourraient relever ce plafond. Dans la communauté économique, le minimum est établi 22 000 €.

Différents pays offrent divers types de couverture, et certains d'entre eux sont beaucoup plus généreux que nous. En Italie, par exemple, le plafond est nettement supérieur à notre minimum.

M. Brian Pallister: Je crois que ce qui témoigne du succès du programme de la SADC, c'est que le secteur de l'assurance a aussi mis au point un système de garanties connexe pour tous ses déposants.

Je vous demande peut-être de spéculer, mais pensez-vous que le secteur de l'assurance vous emboîtera le pas suite à l'augmentation du niveau des garanties?

M. Guy Saint-Pierre: Je ne connais pas la réponse, mais je peux vous dire que l'an dernier, le secteur de l'assurance a déjà procédé à quelques ajustements en ce qui concerne les rentes. Il a augmenté son taux de couverture, etc. Quant à savoir ce qu'il fera suite à notre augmentation, je l'ignore. Je ne peux spéculer là-dessus, mais il est certain que le secteur de l'assurance s'efforce de demeurer très compétitif sur le marché. Il est donc à prévoir qu'il s'adaptera en conséquence.

Le président: Merci, monsieur Pallister.

Monsieur Bell.

M. Don Bell: Monsieur Saint-Pierre, les comptes en devises étrangères ne sont pas couverts actuellement. Y a-t-il une raison et envisage-t-on de les inclure un jour?

M. Guy Saint-Pierre: Il y a beaucoup de raisons à cela. Certains pays couvrent les devises étrangères. Au Canada, l'utilisation de devises est encore marginale.

Selon moi, rien ne justifie pour l'instant d'offrir cette couverture. En outre, si on commence à couvrir les monnaies étrangères, on devra faire face à d'autres problèmes. Il faudra garder certaines monnaies dans les fonds de réserve et cela risque de compliquer un peu la situation. Je ne dis pas que cela n'arrivera jamais, mais si ce n'est pas le cas au Canada, c'est probablement parce qu'il n'y a pas réellement d'utilisation de devises au quotidien. C'est la raison pour laquelle le gouvernement a décidé qu'il était plus avisé de ne pas couvrir les monnaies étrangères.

• (1215)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Bell.

J'ai deux ou trois questions brèves à vous poser.

Si on cumule les totaux des institutions, des dépôts totalisant 363 milliards de dollars sont assurés. Dans votre réserve, il y a 1,2 milliard de dollars. Quel niveau de risque devrait-on avoir? Ne devrait-il pas y avoir un pourcentage? Le montant est très minime.

M. Guy Saint-Pierre: Monsieur le président, c'est là une autre question très pertinente. Pourquoi en sommes-nous arrivés à un fonds? On vous a dit que nous avons calculé une fourchette de 40 à 50 points de dépôts assurés.

[Traduction]

Pourquoi a-t-on décidé cela? Évidemment, nous avons regardé qui sont nos membres. Nous avons utilisé deux méthodes pour déterminer le type de fonds dont nous avons besoin pour faire face aux menaces de faillite éventuelles qui pèsent sur nos membres. Nous avons prévu un fonds d'environ 1,5 milliard de dollars. Actuellement, ce type de fonds permettrait de couvrir tous les dépôts assurés de nos membres, sauf ceux des 15 plus importants.

Il faut également savoir qu'en vertu des lois qui nous régissent, nous disposons d'une ligne de crédit de 6 milliards de dollars. Lorsque vous ajoutez cela au fonds actuel de 1,3 milliard de dollars, cela donne 7,3 milliards de dollars en ressources financières pour faire face à des faillites éventuelles. Cela nous permettrait donc de couvrir tous nos membres, sauf les huit plus gros, je crois, même si

ce fonds ne semble pas être extrêmement bien garni comparé à d'autres.

L'autre chose que vous devez comprendre, c'est que la Société d'assurance-dépôts du Canada dispose de nombreux instruments pour faire face aux faillites. Nous pouvons donner des garanties, nous pouvons acheter des actifs, nous pouvons offrir des facilités à d'éventuels acheteurs d'une institution en faillite, etc.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Lorsque la Central Guarantee a fait faillite, elle avait un peu plus de 10 milliards de dollars de dépôts assurés, et je peux vous garantir que nous n'avions pas 10 milliards de dollars dans notre compte à l'époque. Mais grâce à nos pouvoirs, nous avons pu transférer à la banque Toronto-Dominion la plupart des actifs et des dépôts assurés en offrant des garanties en vertu d'ententes sur le partage des pertes et d'ententes de garantie de découvert, entre autres.

Il y a donc de nombreuses façons de faire face aux faillites. Nous disposons de beaucoup d'instruments. Je ne voudrais pas que vous pensiez que parce que certaines banques ont des milliards de dollars en dépôts assurés, nous avons besoin de cet argent dans notre fonds. Il n'existe aucune société d'assurance-dépôts au monde qui ait autant dans son fonds que sa plus grande institution membre.

[Français]

Le président: J'ai encore deux questions. Les grandes banques étrangères qui ne sont pas réglementées ici, au Canada, mais qui le sont peut-être dans leur pays d'origine proposent-elles les mêmes conditions que les banques canadiennes? Ont-elles les mêmes niveaux de tarification? Sont-elles soumises aux mêmes vérifications et à la même réglementation?

M. Guy Saint-Pierre: Merci, monsieur le président.

Généralement, les banques étrangères peuvent s'installer ici de deux façons. D'abord, elles peuvent ouvrir des succursales ici. Ces succursales ne doivent prendre que des dépôts de plus de 150 000 \$, qui ne sont pas assurés. Comme ils ne sont pas assurés, il est certain que leur supervision diffère un peu, ce qui n'est pas étranger à nos banques canadiennes.

Quant aux banques étrangères qui prennent des dépôts au détail, ces derniers doivent être assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada. La supervision de ces banques est la même que celle de nos banques.

Le président: Les tarifs sont-ils les mêmes?

M. Guy Saint-Pierre: Oui, exactement.

Le président: Les banques qui prennent des dépôts de plus de 150 000 \$ n'ont-elles rien à payer pour ces dépôts, pas même un minimum?

• (1220)

M. Guy Saint-Pierre: Elles ne sont pas membres de notre société, donc, elles n'ont aucune prime à payer à notre société.

Le président: Mais ne sont-elles pas obligées de le faire pour les premiers 60 000 \$, même si ne elles prennent que des dépôts de plus de 150 000 \$?

M. Guy Saint-Pierre: Non. Ces dépôts ne sont pas assurés, et les déposants en sont avertis. Ces banques doivent s'assurer que les déposants sont avertis que leurs dépôts ne sont pas assurés par la SADC. Il faut que ce soit bien indiqué sur les contrats de dépôt.

Le président: C'est écrit sur le contrat de dépôt. D'accord.

Merci de votre présence et de votre aide.

La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.