



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 032 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 2 avril 2008

Président

M. Rob Merrifield

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

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

Comité permanent des finances

Le mercredi 2 avril 2008

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je constate qu'il est 15 h 30. Nous sommes suffisamment nombreux. Les témoins sont ici. Je déclare donc la séance ouverte.

Je remercie les témoins d'être venus nous rencontrer.

Nous nous réunissons en vertu du paragraphe 108(2) du Règlement et de la motion adoptée le 11 février 2008 en vue d'examiner le rapport annuel et le plan d'entreprise de la Banque de développement du Canada.

Nous recevons aujourd'hui deux représentants de la Banque de développement du Canada: John MacNaughton et Jean-René Halde. Je suis heureux de vous accueillir parmi nous.

Nous allons d'abord entendre votre exposé, et ensuite passer aux questions. Nous vous écoutons.

M. John MacNaughton (président du conseil d'administration, Banque de développement du Canada): Merci, monsieur le président, et mesdames et messieurs les membres du comité. Nous sommes heureux de comparaître devant vous.

Comme vous le savez, BDC rend compte au Parlement par l'entremise du ministre de l'Industrie. Étant donné l'intérêt que vous portez à l'entrepreneurs et le rôle de soutien que vous jouez, nous sommes heureux d'être ici.

Ensemble, M. Halde et moi aborderons les quatre points contenus dans votre motion du 12 mars. Après quoi, il nous fera plaisir de répondre à vos questions.

BDC est la Banque de développement du Canada. Nous avons pour mandat de promouvoir l'entrepreneurs en fournissant du financement à terme, du financement subordonné, du capital de risque et des services de consultation particulièrement axés sur les besoins des petites et moyennes entreprises. En un mot, BDC soutient les Canadiens et Canadiennes qui créent et développent des PME. De par leur nature, bon nombre de ces entreprises présentent des risques assez élevés et, en tant que tel, il arrive souvent qu'elles ne cadrent pas avec l'appétit pour le risque de la plupart des institutions financières du secteur privé.

Je commencerai par le premier point de votre motion, c'est-à-dire le plus récent plan d'entreprise de BDC.

Dans notre plan 2008-2012, nous indiquons que nous continuerons d'offrir du financement aux petites entreprises novatrices, en accordant une attention particulière aux entreprises en démarrage, aux innovateurs, aux entreprises à croissance rapide, aux manufacturiers et aux exportateurs, qui se heurtent à des taux d'approbation du financement plus faibles.

Nous développerons également nos services de soutien aux entrepreneurs, de plus en plus nombreux, qui prendront leur retraite et vendront leurs entreprises à de jeunes entrepreneurs de la relève.

Nous aiderons les entreprises canadiennes à devenir plus concurrentielles à l'échelle mondiale. Nous investirons dans nos services de consultation, avec pour objectif de fournir aux petites entreprises des conseils de qualité, à prix raisonnable.

Sur le plan du capital de risque, nous appuierons la commercialisation des fruits de la R-D canadienne. Plus précisément, nous investirons dans les nouvelles entreprises et technologies, nous verrons au développement optimal de notre portefeuille d'entreprises en croissance et nous agirons comme catalyseur afin d'aider à attirer des investissements plus substantiels du secteur privé aux fins de la commercialisation de la recherche au Canada.

Tout cela, nous le ferons en continuant, comme à notre habitude, de forger patiemment des relations à long terme avec nos clients. Et nous l'accomplirons d'une manière viable sur le plan financier. Nous serons rentables et nous continuerons de payer des dividendes au gouvernement du Canada.

Le deuxième point de la motion demande que nous discutons de notre plus récent rapport annuel.

L'exercice 2007 a été très favorable. Nous appuyons maintenant 27 000 entrepreneurs partout au Canada. L'an dernier, nos autorisations se sont chiffrées à près de 2,6 milliards de dollars, le montant moyen des prêts se situant à 285 000 \$.

Notre portefeuille total s'est établi à 9,8 milliards de dollars. La majeure partie de cette somme, soit 9,1 milliards de dollars, a été accordée sous forme de prêts. Notre portefeuille comprend également 148 millions de dollars en financement subordonné et 505 millions de dollars au titre des placements de capital de risque. Nous avons en outre entrepris 2 400 mandats de consultation.

Le rendement de notre capital-actions ordinaire s'est établi à 8,5 p. 100. En juin l'an dernier, nous avons versé au gouvernement un dividende de 21,5 millions de dollars.

L'exercice 2008, qui a pris fin il y a deux jours, devrait lui aussi être fructueux et nous prévoyons être une fois de plus en mesure de verser un dividende.

De nombreuses raisons me permettent de parler de BDC avec autant de confiance, notamment l'excellence et le dévouement de son équipe de leadership et de ses employés, la rigueur de ses contrôles internes, son expertise en matière de gestion des risques et les systèmes dont elle s'est dotée à cet égard ainsi que l'information de grande qualité qu'elle nous fournit à moi et à mes collègues du conseil d'administration.

Je vais maintenant céder la parole à notre président.

• (1535)

[Français]

M. Jean-René Halde (président et chef de la direction, Banque de développement du Canada): Merci, John.

Chers membres du comité, bon après-midi.

Nous arrivons maintenant au troisième point de votre motion: la gamme de services que fournit BDC et la nature de la relation qu'elle entretient avec les institutions financières du secteur privé.

Nos 1 700 employés travaillent à partir de 94 bureaux à l'échelle du Canada, de St. John's à Victoria en passant par Whitehorse, et nous établissons des partenariats avec d'autres organisations pour atteindre les entrepreneurs établis en dehors des régions métropolitaines. Chaque jour, environ 600 employés de BDC rendent visite à des centaines de petites entreprises. Ces relations clients sont une source incomparable d'information sur la communauté des petites entreprises au Canada et sur leur marché concurrentiel.

L'environnement concurrentiel des petites entreprises est très complexe. Pour le maîtriser, les entrepreneurs ont besoin du soutien de conseillers, de comptables, d'avocats et de banquiers. Pour combler leurs besoins de financement, ils recherchent des partenaires du secteur financier, BDC étant évidemment l'un d'eux. Il est important de comprendre que nous n'offrons pas de marges de crédit opérationnelles ou de comptes de chèques et que, de ce fait, 100 p. 100 de nos clients font déjà affaire avec des institutions financières du secteur privé, ce qui signifie que BDC travaille toujours de concert avec d'autres institutions financières.

La nature des projets que nous avons financés durant l'exercice 2007 met en relief le fait que nous participons à des projets à plus haut risque. Par exemple, nous avons accordé au-delà de 1 400 prêts à des entreprises en démarrage, plus de 5 000 prêts à des clients qui estimaient que leur entreprise était en mode d'expansion rapide et près de 1 000 prêts à des entrepreneurs qui se sont portés acquéreurs d'entreprises appartenant à la génération sortante.

Souvent, nous contribuons à réduire les risques associés à ces projets. Prenons pour exemple le financement d'un nouveau projet hôtelier de taille intermédiaire. En pareil cas, nous aidons l'entrepreneur à gérer deux grands risques. Le premier est le risque de construction: le bâtiment sera-t-il construit en respectant les délais et le budget? Le second est le risque du marché: l'hôtel générera-t-il le nombre de clients et les revenus prévus? Lorsque l'établissement a du succès, l'entrepreneur choisit souvent de le refinancer auprès du secteur privé où il pourra, dans bien des cas, bénéficier de taux plus bas étant donné justement que les risques inhérents ont été atténués par BDC.

Les prépaiements de notre portefeuille ont représenté presque un milliard de dollars au dernier exercice.

[Traduction]

L'une de nos compétences clés réside dans l'évaluation et la tarification du risque. Nous avons un modèle de tarification élaboré qui nous permet d'obtenir une juste compensation pour les risques que nous assumons. Ceci nous permet de demeurer commercialement viables.

Les marchés financiers cycliques peuvent parfois compliquer la tâche des entrepreneurs lorsqu'il s'agit d'obtenir du financement pour réaliser leurs projets. Étant donné que BDC est un prêteur patient, qui adopte une approche à long terme à l'égard de leur développement, nous sommes en mesure de minimiser l'impact de telles fluctuations sur les entrepreneurs, de même que sur les institutions financières partenaires. Par exemple, l'automne dernier, lorsque les marchés financiers ont réagi à la crise du papier commercial adossé à des actifs en durcissant leurs conditions de crédit, nous sommes devenus une solution de rechange encore plus attrayante.

Parfois, les lacunes sur le plan du financement sont en corrélation avec les secteurs d'activité ou des régions géographiques données. À

BDC, nous n'excluons pas systématiquement les projets dans des secteurs en difficulté ou des endroits économiquement défavorisés. Nous étudions tout projet solide, peu importe le secteur d'activité auquel il appartient ou la région où il est situé.

Du côté du capital de risque, le soutien que nous accordons aux entreprises de haute technologie montre que chaque dollar investi par BDC suscite des investissements additionnels de plus de 4 \$ de la part d'autres investisseurs. Nous fournissons aux petites entreprises des services de consultation de grande qualité, à des prix abordables.

Vous devez également savoir qu'il est possible, lorsque nous répondons à une demande de financement, que le demandeur fasse à notre insu une démarche auprès d'une autre institution financière. Les clients n'ont aucune obligation de nous en informer et, souvent, ils s'en abstiennent. Il peut donc arriver, occasionnellement, que nous nous trouvions à proposer du financement à un entrepreneur qui considère également une offre faite par une autre institution financière. Au bout du compte, cela devrait être aux entrepreneurs de décider quelle offre leur semble la plus avantageuse.

Pour terminer, je parlerai du point de votre motion qui porte sur la volatilité des marchés financiers et sur nos besoins de financement. Nous n'avons jamais détenu aucun des placements dans du papier commercial non bancaire adossé à des actifs qui sont en grande partie responsables de la volatilité des marchés financiers, et notre exposition à ceux-ci est inexistante. Le peu que nous détenons est garanti par les cinq banques à charte. Pour ce qui est de nos clients, la volatilité des marchés financiers n'est qu'une autre contrainte concurrentielle qu'ils doivent gérer alors qu'ils guident leur entreprise à travers les écueils de la mondialisation, de l'appréciation du dollar canadien, de l'escalade des prix de l'énergie, des difficultés à trouver de la main-d'oeuvre qualifiée et de la menace d'un ralentissement économique.

Toutefois, malgré les nouvelles préoccupantes qui nous parviennent régulièrement et l'incertitude économique qui s'en dégage, je suis heureux de vous informer que les taux de délinquance et les niveaux de prêts douteux de notre portefeuille ne se sont pas détériorés. Ceci semblerait indiquer que, jusqu'ici, nos clients se tirent bien d'affaire. L'année 2008 n'est cependant pas encore terminée. Nous continuons de surveiller de près la situation.

Merci du temps que vous nous avez consacré. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

• (1540)

Le président: Merci beaucoup. Votre exposé était fort intéressant.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Nous commençons par M. McKay. Vous avez sept minutes.

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

Merci à tous les deux pour votre témoignage.

J'aimerais vous poser quelques questions au sujet du papier commercial adossé à des actifs. Vous avez dit que vous n'avez pas de placements dans le papier commercial adossé à des actifs non bancaires. Est-ce que cela veut dire que vous en détenez dans le papier commercial bancaire?

M. Jean-René Halde: Nous n'y sommes pas exposés, et pour deux raisons. D'abord, tout le monde sait que le marché du papier commercial adossé à des actifs bancaires est solide. Ensuite, nous en sommes à 85 millions de dollars et, dans sept jours, ce chiffre sera ramené à zéro. Notre position actuelle ne nous inquiète aucunement.

L'hon. John McKay: Vous faites allusion au papier commercial adossé à des actifs bancaires.

M. Jean-René Halde: Oui. Nous ne détenons aucun placement dans le papier commercial adossé à des actifs non bancaires.

L'hon. John McKay: Cette situation a provoqué tout un effet d'entraînement dans les marchés financiers, comme vous le savez. J'aimerais savoir si cela a eu un impact sur vos activités de prêt et sur les demandes de garanties de prêts.

M. Jean-René Halde: Nous avons probablement assisté à une légère hausse du nombre de dossiers traités l'automne dernier, hausse qui ne serait autrement pas produite. Nos pratiques d'octroi de prêts n'ont pas changé. Bien sûr, nous faisons preuve de prudence quand nous consentons des prêts. Aucun changement majeur n'a été noté, quoique nous avons probablement été saisis de quelques dossiers de plus que prévu.

• (1545)

L'hon. John McKay: Pouvez-vous les classer par catégorie? Avez-vous relevé une tendance à ce chapitre?

M. Jean-René Halde: Pour être franc, non. Il y a les secteurs habituels qui connaissent certaines difficultés — les secteurs touristique et manufacturier, par exemple. Ils subissent manifestement certaines pressions.

L'hon. John McKay: Vous entretenez des liens étroits avec les cinq banques à charte...

M. Jean-René Halde: En effet.

L'hon. John McKay: ... et leur exposition au papier commercial adossé à des actifs est inégale, si je puis m'exprimer ainsi. Avez-vous noté un changement de comportement parmi les banques au niveau des garanties qu'elles offrent?

M. Jean-René Halde: Nous travaillons de pair avec les autres institutions financières, et nous n'avons perçu aucun changement à ce chapitre. Nous accueillons des clients qui, au cours des derniers mois, se sont peut-être adressés à nous parce que les autres institutions étaient peu enclines à prendre des risques, mais aucune tendance n'a été observée.

L'hon. John McKay: Quand vous réduisez les risques associés à des prêts — c'est là votre raison d'être...

M. Jean-René Halde: C'est exact.

L'hon. John McKay: ...et votre rôle —, quand les clients viennent vous voir, que d'autres sources de financement leur sont refusées à cause de la crise du papier commercial adossé à des actifs, pouvez-vous exiger une prime de risque plus élevée?

M. Jean-René Halde: J'hésiterais à dire que nous avons un plus grand nombre de clients en raison de la crise du papier commercial adossé à des actifs, mais ce que nous faisons — et ce, depuis longtemps —, c'est que nous tarifions le risque en fonction des projets. Nous évaluons chaque projet individuellement et nous calculons les risques associés à ceux-ci.

L'hon. John McKay: On pourrait s'attendre à une diminution des risques, étant donné que les gens qui ne peuvent obtenir un prêt, qui ne peuvent négocier avec les banques, se tournent vers vous, de sorte que vos risques, de fait, se trouvent atténués. Est-ce juste?

M. Jean-René Halde: Nous n'avons rien vu de pareil.

L'hon. John McKay: D'accord.

C'est tout. Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Crête, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci beaucoup pour votre présentation. Dans le passé, la BDC, entre autres dans ma région, a permis de compléter des financements de façon intéressante dans plusieurs occasions.

Je lis dans votre texte que l'an dernier, vous avez donné un rendement sur le capital-actions de 8,5 p. 100 et un dividende de 21,5 millions de dollars. On sent que ce sera peut-être plus difficile d'atteindre le même taux en 2008.

Voyez-vous, dans le quotidien, l'effet du ralentissement du secteur manufacturier au Québec et en Ontario, mais particulièrement au Québec? De quelle façon cela s'exprime-t-il par rapport à votre clientèle?

M. Jean-René Halde: Comme je le disais à la fin de ma présentation, pour le moment, le taux de délinquance, le taux de prêts en difficulté, est resté stable. C'est la bonne nouvelle, c'est même une très, très bonne nouvelle. Honnêtement, c'est même mieux qu'on l'aurait pensé.

Voici de quelle façon ça se manifeste. On examine chaque compte et, dans certains cas, par mesure de prudence, on va prendre des provisions. Nos provisions pour mauvais risques vont-elles augmenter cette année? Probablement un peu.

M. Paul Crête: Dans le secteur forestier, il y a un an ou un an et demi, ce sont les entreprises les moins solides qui ont fait des mises à pied ou fermé leurs portes. Cette année, on voit ce phénomène chez des entreprises beaucoup plus solides. Par exemple, dans ma circonscription, Maibec, une entreprise forestière solide, bien gérée, est obligée de fermer pour trois mois.

Prévoyez-vous que le ralentissement économique en 2008-2009 va avoir un effet accru chez vous par rapport à ce que vous avez observé jusqu'à maintenant? Vous pourriez peut-être nous faire un portrait de ce que vous avez dans le secteur manufacturier par opposition au secteur touristique ou à d'autres secteurs.

M. Jean-René Halde: Environ 35 p. 100 de notre portefeuille est dans le secteur manufacturier, et à peu près 12 p. 100 est dans le secteur du tourisme. Évidemment, ce sont des secteurs sous pression, on le sait. Cependant, comme je vous le disais plus tôt, le taux de délinquance, c'est-à-dire les clients qui ne paient pas les frais d'intérêts, dont le portefeuille est en difficulté ou dont on croit qu'ils auront des difficultés à cause des résultats, n'a pas encore changé. Honnêtement, c'est meilleur que ce qu'on avait un peu prévu. Alors, en ce qui concerne les projections pour 2008, tout le monde s'inquiète de ce qui va possiblement se passer chez nos voisins du Sud. Oui, on est préoccupés, mais honnêtement, en termes de projections, votre boule de cristal est aussi bonne que la mienne. On est inquiets, mais on n'a rien de précis encore.

• (1550)

M. Paul Crête: Je pense que par le passé, le pourcentage de votre portefeuille au Québec était supérieur à la proportion de la population, soit environ 35 p. 100. Présentement, le rendement au Québec et en Ontario est-il équivalent, indépendamment du secteur, à celui de l'Ouest canadien?

M. Jean-René Halde: Il faudrait que je consulte les statistiques de chaque région pour être en mesure de donner une réponse exacte. Je sais que les principales régions en difficulté — les grandes régions — sont en gros les régions de l'Atlantique, le Québec rural, le sud de l'Ontario, soit la région de Windsor, alors que l'Ouest canadien est un peu en meilleur état. Les différences ne sont pas gigantesques. Les régions que je viens de mentionner connaissent un peu plus de difficultés.

M. Paul Crête: Vous devez être très heureux de ne pas avoir investi dans le papier de banque de façon importante.

M. Jean-René Halde: Nous en sommes très heureux. Nous avons félicité notre trésorier.

M. Paul Crête: Je pense qu'on peut vous féliciter, tout court. Sentez-vous que cela aura des répercussions sur vos clients, au cours des années à venir? Je reviendrai sur ce qui a été dit précédemment. Il y a un effet domino qui se fait sentir partout dans l'économie pour les gens qui ont investi là-dedans. Sentez-vous que vous serez affectés par cela?

M. Jean-René Halde: L'état de l'économie canadienne est ce qui nous préoccupe. C'est un élément, mais, honnêtement, il y a aussi tout le marché américain dans son ensemble. La demande pour les produits canadiens va-t-elle se maintenir au même rythme qu'actuellement? Il y a beaucoup de préoccupations de nature économique. Je ne pense pas qu'il faille blâmer uniquement le papier commercial. C'est inquiétant, évidemment, si vous êtes détenteur de papier; on serait préoccupé. Toutefois, c'est un ensemble. Les coûts d'énergie augmentent, le dollar canadien s'est apprécié rapidement. De plus, il y aura probablement un ralentissement économique américain, un ralentissement potentiel, si on croit tout ce qu'on lit. C'est l'ensemble de ces facteurs qui est inquiétant.

M. Paul Crête: J'aimerais passer à un tout autre volet. Je pense que vous avez toujours un programme qui s'adresse au secteur du tourisme et qui permet de moduler les remboursements en fonction de la saison touristique. Souvent, c'est saisonnier. Est-ce que ça existe encore? L'appréciation du dollar canadien a fait que beaucoup de Canadiens sont prêts à aller aux États-Unis alors que beaucoup moins d'Américains veulent venir chez nous. On l'a vu dans les statistiques. C'était une année record: de moins en moins d'Américains viennent au Canada pour des voyages de 24 heures.

Pensez-vous qu'il faudrait faire des efforts en ce sens? Des lumières rouges s'allument dans l'industrie touristique.

M. Jean-René Halde: D'abord...

M. Paul Crête: Vos clients touristiques...

M. Jean-René Halde: Pour répondre à la première partie de votre question, on module les repaiements dans toutes les industries. Plus tôt, je vous disais qu'on accorde un prêt très pointu en fonction des besoins de l'entreprise. Si c'est nécessaire, si vous oeuvrez dans une entreprise cyclique, une entreprise de construction par exemple, on va moduler vos repaiements en fonction des entrées d'argent. Le secteur le plus mal en point, si on se fie au taux de délinquance, est le secteur touristique. Ce secteur éprouve plus de difficulté que d'autres. Oui, on module nos repaiements. Récemment, on a offert à plusieurs de nos clients une prorogation de capital pour six mois, c'est-à-dire qu'on leur a demandé de nous payer l'intérêt, mais on leur a permis de reporter de six mois le paiement de capital. Cela a évidemment aidé un certain nombre de secteurs qui subissaient davantage de pression. La bonne nouvelle — je n'ai pas que de mauvaises nouvelles — est que seulement 17 p. 100 de nos clients se sont prévalus de notre offre. C'est donc dire que 83 p. 100 des clients ont choisi de continuer à nous payer de façon normale. En ce sens,

c'est une bonne nouvelle. Comme vous pouvez l'imaginer, les entreprises faisant partie de ce 17 p. 100 se trouvent dans les secteurs les plus fragiles.

• (1555)

M. Paul Crête: Ce 17 p. 100 va-t-il croître au cours de l'année à venir?

M. Jean-René Halde: Honnêtement, je ne le sais pas.

M. Paul Crête: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Del Mastro.

M. Dean Del Mastro (Peterborough, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'être venus nous rencontrer.

Messieurs, en novembre 2006, le gouvernement a déposé un plan économique intitulé « Avantage Canada ». Il décrivait certains des avantages que nous envisageons de créer, d'abord, un avantage fiscal, et ensuite, un avantage entrepreneurial. C'est à ce chapitre que la Banque de développement du Canada, en tant qu'entité gouvernementale, serait appelée à jouer un rôle clé.

Dans le budget de 2008, nous avons octroyé 75 millions de dollars à la Banque de développement du Canada pour qu'elle soutienne la création de nouvelles entreprises privées. Il s'agit, de façon précise, d'un fonds de capital de risque qui vise les entreprises en plein essor. Pouvez-vous nous dire, en quelques mots, ce que ce fonds va apporter aux Canadiens, qui va en profiter, s'il est offert dans toutes les régions du Canada, ainsi de suite?

M. John MacNaughton: Avec plaisir.

Les 75 millions de dollars vont être versés dans un fonds encore plus généreux, parce que nous allons essayer de trouver un tiers-gestionnaire qui va investir son propre capital et celui d'autres parties intéressées. Il s'agit d'un fonds qui cible les entreprises aux étapes ultérieures de développement, car ce que la direction de la Banque de développement du Canada a noté, entre autres — et le conseil d'administration l'a encouragé à trouver une solution —, c'est que, très souvent, les entrepreneurs canadiens dont la société prend de l'expansion atteignent un point où ils ont besoin d'une aide allant de 30 à 50 millions de dollars. Leur entreprise a connu beaucoup de succès à l'étape du démarrage, mais elle a besoin d'argent pour franchir l'étape suivante. Le nombre d'institutions au Canada qui sont prêtes à fournir ce niveau de financement est restreint, et les réserves dont elles disposent pour appuyer ces entreprises sont modestes.

Très souvent, les entreprises canadiennes qui ont la possibilité de devenir des joueurs nationaux importants, voire des joueurs de premier plan sur la scène internationale, sont obligées de vendre à des intérêts étrangers avant qu'elles n'aient pleinement exploité leur technologie ou mis en oeuvre leur stratégie différenciée. Donc, l'objectif de ce fonds est de fournir une aide à l'étape ultérieure de développement aux entreprises qui n'ont pas à se laisser acheter par des intérêts étrangers avant qu'elles n'aient atteint leur niveau de maturité — chose qu'elle ne feront peut-être jamais.

M. Dean Del Mastro: L'an dernier, nous avons reçu un témoin qui a parlé du fossé qui existe entre l'étape de la conception et celle de la production. Il a qualifié ce fossé de « vallée de la mort ». C'est là où vous allez intervenir, et je trouve cela tout à fait remarquable.

Est-ce que ce fonds d'aide va être offert dans toutes les régions du Canada?

M. John MacNaughton: Oui. Il en est encore au stade embryonnaire et n'a pas été lancé.

M. Dean Del Mastro: Vous avez dit qu'il ferait partie d'un fonds plus généreux. Pouvez-vous nous dire combien de capitaux vous comptez amasser, combien d'emplois potentiels vous pensez générer?

M. Jean-René Halde: L'objectif sera de créer un fonds auprès du secteur privé de l'ordre de 400 à 500 millions de dollars. Nous injecterions, en tant qu'investisseur leader, 75 millions de dollars dans l'espoir de recueillir des capitaux additionnels.

J'aimerais apporter une précision à ce que John a dit. Toutes les entreprises dont il est ici question correspondent au modèle de la société de capital de risque. Ce sont des entreprises axées sur la technologie. Nous avons besoin, comme John l'a mentionné, d'investissements aux stades ultérieurs de développement.

M. Dean Del Mastro: Exactement. Nous voulons favoriser l'émergence d'une économie de haute technologie dans ce pays.

Le gouvernement a annoncé, dans le budget de 2008, qu'il allait consolider les emprunts de la BDC au sein du programme de la dette du gouvernement du Canada. Cette mesure est entrée en vigueur hier, le 1^{er} avril. Compte tenu des conditions de crédit serrées qu'imposent les marchés financiers, ainsi de suite, pouvez-vous nous dire quels sont les avantages d'une telle démarche?

M. Jean-René Halde: Avec plaisir. Cela nous permet, manifestement, d'emprunter directement d'une agence centrale... à des taux fort raisonnables. Dans le passé, le gouvernement du Canada garantissait les obligations structurées que nous émettions sur les marchés internationaux. Cette consolidation va nous permettre, à tout le moins, de simplifier la façon de faire les choses. Si nous voulions aujourd'hui emprunter un bon du Trésor de six mois, nous obtiendrions le taux de 2,5 p. 100 qui est offert au gouvernement au Canada.

• (1600)

M. Dean Del Mastro: Serait-il raisonnable de supposer que le fait d'avoir accès à des taux plus intéressants et à plus de capitaux va vous permettre de transférer ces économies ou ces capitaux aux investisseurs et aux entreprises au Canada?

M. Jean-René Halde: Ce genre de commentaire appelle à la prudence. Comme, dans le passé, nous pouvions compter sur la garantie offerte par le gouvernement du Canada, nous pouvions emprunter à des taux très intéressants dans les marchés internationaux. Or, le fait de pouvoir emprunter d'une agence centrale, à Ottawa, simplifie les choses.

M. Dean Del Mastro: Merci.

Je crois comprendre que votre rôle est de collaborer avec le secteur privé et non pas de lui livrer concurrence. Comment vous y prenez-vous? Y a-t-il des critères que vous appliquez pour faire en sorte qu'en tant qu'entité gouvernementale, vous ne livrez pas concurrence au secteur privé?

M. Jean-René Halde: Tout cela, bien sûr, est très compliqué. Les entreprises petites et moyennes vivent dans un monde complexe où elles ont besoin d'aide. Il ne faut pas oublier que nous fournissons non seulement de l'aide financière, mais également des services de consultation.

Côté financier, comme je l'ai mentionné dans mon exposé, nous ne finançons que les projets. Les entreprises peuvent s'adresser à d'autres institutions pour leurs autres besoins.

Nous avons tendance à mettre l'accent sur les segments plus difficiles, c'est-à-dire les entreprises innovatrices qui ont de la difficulté à obtenir du financement, les entreprises qui connaissent

une croissance rapide, les manufacturiers, ainsi de suite, et les sociétés de capital de risque, à qui nous venons en aide dès les premiers stades. Nous prenons le risque initial. Quelqu'un a dit plus tôt que nous contribuons à réduire les risques. C'est tout à fait cela. C'est ce que nous faisons, nous atténuons les risques inhérents à la transaction.

Nous n'excluons jamais les industries. Nous gardons le cap quand nous traversons des périodes difficiles sur le plan économique ou autre. Nous faisons preuve, en tant qu'institution de prêt, d'une grande patience. Nous nous fions au plan d'entreprise, à l'équipe de gestion.

En passant, nous rencontrons sans cesse les représentants des autres institutions financières dans le but de maintenir de bons rapports, de nous assurer que nous respectons notre mandat. Ces rencontres ont tendance à être fort agréables. En fait, un grand nombre de demandes de prêts nous sont transmises par d'autres institutions financières qui acceptent volontiers de nous transférer les projets qui présentent des risques plus élevés.

M. John MacNaughton: Je me permets d'ajouter qu'au conseil d'administration, nous estimons qu'une partie de nos responsabilités consiste à veiller à ce que la Banque de développement du Canada agisse conformément à son mandat législatif. Donc, à cet égard, nous interrogeons les gestionnaires de temps à autre et veillons à ce que leurs activités soient conformes à la loi.

M. Dean Del Mastro: Merci à vous deux.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre M. Pacetti. Monsieur, la parole est à vous pour cinq minutes.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus témoigner devant notre comité.

Vous dites faire rapport au ministre de l'Industrie, mais il semble que nous recevons également ces rapports. Combien de fois avez-vous comparu devant le comité de l'industrie?

M. Jean-René Halde: Je suis uniquement à la Banque depuis trois ans, et cela ne m'est jamais arrivé au cours de cette période. Cela dit, peut-être certains de mes collègues connaîtraient-ils la réponse. Je serai heureux de vous fournir cette information.

M. Massimo Pacetti: Ainsi, personne de la BDC n'a comparu devant le comité de l'industrie.

M. Jean-René Halde: Non; pas au cours de mes trois années en poste à titre de président et chef de la direction.

M. Massimo Pacetti: Mais je croyais que nous étions en partie responsables. Donc, il n'y a pas de communication entre votre organisme et le ministre des Finances?

M. Jean-René Halde: Oh, non; il y a beaucoup de communication entre la BDC et le ministère des Finances. Les trois principaux organismes avec lesquels nous traitons seraient Industrie Canada, car c'est le ministère auquel nous faisons rapport, ainsi que le ministère des Finances et le Conseil du Trésor.

M. Massimo Pacetti: Donc, quelles relations entretenez-vous avec le ministère des Finances et le Conseil du Trésor?

M. Jean-René Halde: En ce qui a trait à nos emprunts, nous empruntons environ 8 milliards de dollars par année ou, en tout temps, le montant de nos emprunts s'élève à 8 milliards, et tout cela est contrôlé par le ministère des Finances. Pour sa part, le Conseil du Trésor intervient davantage au chapitre de la gouvernance de la Banque.

M. Massimo Pacetti: D'après ce que je constate, en ce qui a trait au financement ou à l'affectation des fonds, la BDC est auto-suffisante.

●(1605)

M. Jean-René Halde: C'est exact.

M. Massimo Pacetti: Mais n'y a-t-il pas eu de fonds supplémentaires au cours des trois ou des cinq dernières années? À quand remonte la dernière fois que le gouvernement a dû verser de l'argent à la BDC — non pas lui prêter, mais lui donner de l'argent?

M. Jean-René Halde: La BDC s'autofinance, ce qui signifie que nous dégageons des profits chaque année. Nous avons réalisé 138 millions de dollars de profits, tel que noté dans le rapport annuel que vous avez devant vous. Donc, nous sommes autofinancés. Cependant, dans le cas de certains projets pour lesquels nous pensions pouvoir ajouter une valeur au marché, il est arrivé que le gouvernement injecte des capitaux dans la Banque. Le dernier exemple serait celui des 75 millions de dollars alloués au fonds pour les stades avancés de croissance, où nous espérons que, dans le courant de l'été...

M. Massimo Pacetti: Mais en dehors de ces programmes, d'autres fonds ont-ils été versés à la Banque au cours des cinq dernières années? Dites-vous que ce n'est pas le cas parce qu'elle a été autosuffisante au cours de la dernière...

M. Jean-René Halde: Elle a été autosuffisante. La dernière injection de capitaux remonterait...

Une voix: Le dernier crédit a été accordé en 1997.

M. Massimo Pacetti: Voilà la réponse.

M. Jean-René Halde: Voilà la réponse. Le dernier crédit remonte à 1997.

M. Massimo Pacetti: Et à l'inverse? Payez-vous des dividendes au gouvernement?

M. Jean-René Halde: Oui. Je pense que l'an dernier, elles s'élevaient à 21,5 millions de dollars.

M. Massimo Pacetti: Comment détermine-t-on ce montant?

M. Jean-René Halde: Nous avons des actions ordinaires et des actions privilégiées; si l'on prend un chiffre rond, le ratio de distribution est d'environ 15 p. 100.

M. Massimo Pacetti: Quant à ce qui arrivera sur le plan des risques, nous voyons le marché... J'ignore au juste comment les institutions financières s'y prendront pour faire face à la situation, voire même si certaines d'entre elles survivront. Ici, je parle peut-être davantage de l'aspect américain, mais les banques canadiennes sont assurément exposées à ces risques.

Comment cela pourrait-il ne pas vous toucher? Vous devrez assumer une plus grande part des risques qui existent. Les banques exigeront un meilleur rendement pour leur argent et prendront moins de risques, ce qui signifie que vous devrez combler le manque à gagner. Je n'entrevois aucun autre scénario.

M. Jean-René Halde: C'est une possibilité.

M. Massimo Pacetti: Ce n'est pas une possibilité; il en sera certainement ainsi.

M. Jean-René Halde: En ce qui a trait à ces prévisions, je n'aime pas considérer que tout est noir ou blanc. Vous savez, pour chaque entrepreneur, nous procédons au cas par cas. Comme je vous l'ai dit à l'automne, nous avons enregistré une augmentation du nombre de dossiers que nous recevons...

M. Massimo Pacetti: Non, je comprends.

M. Jean-René Halde: ... et si cela se produit en 2008, nous serons là pour les aider. Nous sommes là pour venir en aide aux PME.

M. Massimo Pacetti: Je le conçois; mais vous ne pouvez me dire que la BDC ne prévoit pas certains scénarios. Vous savez que cela se produira. Vous devez avoir fait certaines prévisions quant à votre degré d'exposition aux risques, et je me demande seulement...

M. Jean-René Halde: Nous avons un bilan, et la viabilité de la BDC est telle que s'il est nécessaire de soutenir davantage de PME, elle pourra le faire.

M. Massimo Pacetti: Voilà la réponse. Alors vous pourrez faire face aux impératifs du marché.

M. Jean-René Halde: Jusqu'à un certain montant raisonnable, la réponse est oui, assurément.

M. Massimo Pacetti: C'est ce que je croyais.

M. John MacNaughton: Si vous me le permettez, j'ajouterais que le travail de toutes les institutions financières est de prendre des risques, et que le défi consiste à évaluer correctement le risque et à obtenir un paiement en conséquence.

Étant relativement un nouveau venu à la Banque de développement du Canada, je suis très impressionné par l'ampleur et le degré de perfectionnement de la capacité de gestion du risque au sein de la BDC pour ce qui est d'évaluer les risques et d'établir un prix en conséquence. Par ailleurs, comme il est important de bien faire les choses, nous avons favorisé la nomination d'un directeur détenant une solide expérience en gestion des risques. C'est ainsi que dernièrement, nous avons nommé à notre conseil un vice-président à la gestion des risques de la Banque Toronto Dominion qui vient de prendre sa retraite.

C'est donc un domaine important, tant sur le plan des perspectives qu'en tant que technique commerciale.

Le président: Monsieur Laforest, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Vous avez dit plus tôt qu'environ 35 p. 100 des fonds sont affectés au secteur manufacturier pour ce qui est des emprunts. Vous avez dit également avoir lancé une étude d'assez grande envergure pour évaluer l'influence de la Chine sur le secteur manufacturier. Dans le Sommaire du plan d'entreprise BDC, à la page 11, on peut lire ce qui suit: « Cette étude révèle, ce qui est problématique, que les fabricants canadiens se considèrent à tort « prêts » à affronter la mondialisation. »

Pourquoi dites-vous: « à tort »?

●(1610)

M. Jean-René Halde: On a rencontré plusieurs de nos clients dans le cadre de séances de travail. L'automne dernier, par exemple, on a réuni nos clients dans 17 villes en même temps ou par satellite. Au cours de l'avant-midi, on a fait des présentations sur la Chine. Au début de la réunion, on a demandé à nos clients jusqu'à quel point ils étaient à l'aise face à leur situation.

Trois heures plus tard, on leur a posé la même question. Plusieurs d'entre eux, après avoir entendu des témoignages d'autres entrepreneurs et des exposés sur l'évolution des économies en émergence, nous ont avoué assez candidement qu'ils n'avaient pas vu ou compris certaines choses, et qu'ils étaient peut-être moins bien préparés qu'ils ne le croyaient.

Donc, je pense qu'un de nos rôles est d'aider les entreprises à s'éveiller à la mondialisation et à prendre position.

M. Jean-Yves Laforest: Vous dites « un de nos rôles ». Considérez-vous que c'est aussi le rôle de la Banque de développement du Canada d'amener les entreprises à prendre conscience de leurs forces et de leurs faiblesses à cet égard?

M. Jean-René Halde: Tout à fait. Nous sommes une banque de développement, et notre but est donc d'aider l'entrepreneur à mieux performer. Pour ce faire, celui-ci doit acquérir une meilleure compréhension de son environnement. De là l'existence du groupe de consultation, par exemple. Nous réalisons 2 400 mandats de consultation par année, ce qui est beaucoup, pour les aider à rendre leur entreprise ou leur usine plus efficace. Bref, notre rôle va bien au-delà d'une simple transaction.

M. Jean-Yves Laforest: Parmi ces 17 villes, il y avait une proportion normale de villes québécoises?

M. Jean-René Halde: Tout à fait.

M. Jean-Yves Laforest: Devez-vous ajuster vos évaluations concernant des demandes de prêt soumises par certaines entreprises? Quand vous considérez qu'une entreprise a mal évalué sa position ou sa capacité de bien réagir à la mondialisation, lui dites-vous que pour cette raison, vous ne pouvez pas lui consentir de prêt?

M. Jean-René Halde: Des gens sont peut-être un peu en retard, mais s'ils ont bien compris ce qu'ils ont à accomplir, qu'ils ont une équipe de direction et la volonté de relever le défi, nous les appuyons. C'est notre rôle.

M. Jean-Yves Laforest: Il serait intéressant de prendre connaissance de cette étude. Pourriez-vous nous la faire parvenir?

M. Jean-René Halde: Avec plaisir.

M. Jean-Yves Laforest: Vous dites ceci au paragraphe suivant:

Pour ce faire, ils doivent adopter un ensemble de stratégies qui privilégient la R. et D. et l'innovation, l'approvisionnement, la production, le marketing et les ventes.

Vous êtes donc en mesure d'aider ces entreprises correctement. Vous n'aidez pas du tout celles qui ne sont pas dans ce domaine?

M. Jean-René Halde: On aide tous les types d'entreprises. Présentement, celles du domaine manufacturier sont particulièrement en difficulté à certains égards. Régulièrement, on s'assoit avec ces gens pour leur expliquer qu'ils ont des choix à faire: ils peuvent devenir très bons et efficaces en matière de production; ils peuvent impartir celle-ci ou en impartir une partie; acheter des morceaux à l'extérieur ou devenir très bons en marketing. On les aide à prendre position de façon stratégique sur l'échiquier mondial, qui n'est pas facile à comprendre.

M. Jean-Yves Laforest: On a dit qu'ils étaient plus ou moins prêts à faire face à la mondialisation et qu'ils devaient se préparer et investir davantage dans certains domaines. En ce sens, quelle est la différence entre la Banque de développement et une banque à charte?

M. Jean-René Halde: Nous sommes une banque de développement. D'ailleurs, quand nous accueillons de nouveaux employés, je leur dis toujours que s'ils pensent travailler pour une banque, ils sont au mauvais endroit. Je leur précise qu'il s'agit bel et bien d'une banque de développement. Nous voyons notre rôle dans une

perspective beaucoup plus large. En fait, ça fait partie de notre mandat.

Selon la loi qui a créé notre organisme en 1995, notre rôle est de soutenir l'entrepreneurship, et non de faire uniquement des transactions financières. Le but est d'aider l'entrepreneur. On étudie ses activités et on essaie de développer les meilleurs services possibles, que ce soit par l'entremise de consultations, en ajustant les formes de financement, en établissant le financement de façon innovatrice, etc.

M. Jean-Yves Laforest: Les banques font la même chose, mais pour de l'argent.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Dykstra, vous avez cinq minutes.

• (1615)

M. Rick Dykstra (St. Catharines, PCC): Merci, monsieur le président.

L'une des questions intéressantes que j'ai à poser ne concerne probablement pas le contenu du document que vous nous avez fourni — et je vous en suis assurément reconnaissant. Elle porte sur une affirmation qui figure la page v du Sommaire du plan d'entreprise; il s'agit de la première phrase, sous le titre « Conclusion ». Cela m'a légèrement fait sourire, car le Sommaire du plan d'entreprise a été rédigé par la Banque elle-même. N'est-ce pas?

M. John MacNaughton: En effet.

M. Rick Dykstra: La première phrase de cette conclusion se lit comme suit: « Jusqu'à présent, les résultats de BDC sont excellents ». Vous est-il déjà arrivé, en tant qu'organisme, de vous accorder une note autre qu'excellente? Vous est-il déjà arrivé d'établir qu'une année ne s'était pas bien passée, en le mentionnant explicitement dans votre plan d'affaires et en formulant des recommandations quant à la manière d'y remédier?

M. Jean-René Halde: C'est une question intéressante. Je suis seulement à la Banque depuis trois ans, alors je ne peux remonter plus loin que cela.

D'abord, laissez-moi vous assurer que notre conseil d'administration fait un excellent travail pour veiller à ce que nous agissions avec la plus grande honnêteté. Nous ne sommes jamais pleinement satisfaits, car il y a toujours lieu de faire davantage — je dis cela pour faire suite à la dernière question. Nous sommes une banque de développement, alors que pourrions-nous faire d'autre? Nous planifions notre retraite stratégique pour l'automne, et la question que nous posons, à la table, est celle-ci: Pouvons-nous faire autre chose pour aider?

Donc, accomplissons-nous tout ce qu'il est possible d'accomplir? La réponse est probablement non, parce que nous pouvons sans doute faire encore mieux; cela dit, nous aimons à nous croire compétents dans ce que nous faisons. Je pense que nous établissons le juste prix des risques. Nous nous chargeons du genre de risques et de transactions dont les autres ne voudront pas. En matière de capital de risque, nous intervenons là où d'autres ne veulent pas intervenir, c'est-à-dire à l'étape du prédémarrage. Nous offrons des services de consultation très abordables. Je crois donc que la présence de la BDC profite aux PME.

M. John MacNaughton: Le conseil d'administration approuve le plan d'affaires avant sa soumission; et je dirais qu'il s'agit d'un groupe de personnes qui, si elles estimaient que la Banque avait connu un rendement insatisfaisant une année donnée, ne seraient pas réticentes à le déclarer dans le sommaire.

M. Rick Dykstra: Je comprends. Je dis cela en souriant légèrement, car je ne m'imagine pas écrire un rapport sur l'organisation qui m'emploie où je ne souhaiterais pas dire qu'elle est excellente.

M. Jean-René Halde: Cela dit, cependant, ce document est soumis au ministre pour approbation, et si le ministère désapprouvait son contenu, je suis certain que nous en entendrions parler.

M. Rick Dykstra: Ma prochaine question porte davantage sur l'état actuel du secteur manufacturier. Nous avons certainement tenu un certain nombre d'audiences ici, à notre comité, pour discuter de ces questions particulières, qu'il s'agisse du secteur manufacturier ou de l'industrie forestière.

J'ai eu l'occasion de rencontrer un certain nombre de manufacturiers dans ma communauté, à St. Catharines et Niagara. J'ai organisé un forum avec eux, en plus de rencontrer un certain nombre de banques et de coopératives de crédit de Niagara, évidemment pour savoir où on en était quant aux prochaines démarches à entreprendre et aux possibilités d'action.

Pourriez-vous nous parler brièvement de la façon dont vous avez pu venir en aide au secteur manufacturier, dans le contexte des problèmes qu'il éprouve actuellement? Avez-vous des avis ou des recommandations à transmettre au comité en ce qui concerne ce secteur?

M. Jean-René Halde: Premièrement, selon moi, nous nous sommes rendus utiles par différents moyens dont, certainement, notre volet consultation, pour lequel nous fournissons d'excellents services à des taux très abordables. Le prix d'un mandat moyen s'élève à environ 10 000 \$, alors de toute évidence, il ne s'agit pas là de tarifs qu'exigeraient de grandes firmes de consultants du secteur privé.

Deuxièmement, nous financerons des organisations auxquelles nous croyons, même si elles éprouvent des difficultés. Si nous jugeons, comme je l'ai dit plus tôt, qu'un plan d'affaires est sensé et que l'équipe de gestion est capable, nous avons à l'interne un programme appelé « Manufacturier Plus », qui nous permet de consentir des efforts supplémentaires pour appuyer ces gens dans leur restructuration.

Troisièmement, nous avons eu notre campagne de report des capitaux. Il est clair que certaines de ces entreprises ont été heureuses de bénéficier d'un sursis de remboursement des capitaux. Cela leur a été très utile.

Je suis certain qu'il y a d'autres mesures, mais ce sont ces trois-là qui me viennent immédiatement en tête.

M. Rick Dykstra: Vous avez fait ressortir ce point en réponse à l'une de mes questions. Vous avez notamment ajouté un élément de consultation à vos principaux services. J'aimerais savoir si vous croyez que vous êtes parfois en conflit avec le secteur privé pour ce qui est de la prestation de ces services, et si le secteur privé réagit en disant qu'un organisme gouvernemental semble intervenir dans un domaine où le privé est déjà présent, et que cela pourrait causer du tort à ce dernier.

M. Jean-René Halde: La réponse est très simple: le service est assuré par des consultants du secteur privé. Ce que nous faisons, c'est fournir le diagnostic.

Si l'un de nos gestionnaires de comptes va dans une entreprise et constate qu'il y a possiblement un problème sur le plan de la productivité, disons, il amènera un collègue de la BDC qui analysera le problème en question et recommandera à l'entrepreneur un consultant du secteur privé. Maintenant, nous avons une liste d'environ 400 consultants de partout au Canada que nous jugeons compétents. Ils tendent à être habituellement de très petites firmes, ou encore des personnes compétentes qui feront le travail pour un prix raisonnable. Nous certifions généralement la méthodologie employée, de manière à ce qu'il y ait au moins un service relativement uniforme à l'échelle du Canada. Mais puisque nous sommes complémentaires, notre objectif n'était pas de fournir le service, mais essentiellement de laisser à des consultants du secteur privé le soin de l'offrir.

• (1620)

M. Rick Dykstra: Parfait. Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur McKay.

L'hon. John McKay: En réponse à l'une des questions de M. Del Mastro, vous avez dit que le gouvernement du Canada avait épongé la dette de la BDC. Ai-je bien entendu?

M. Jean-René Halde: Non; c'est inexact.

Par le passé, nous avons emprunté des fonds sur les marchés monétaires canadiens et internationaux. Notre niveau d'emprunt s'élève à environ 8 milliards de dollars. Ce que le gouvernement a fait, c'est nous permettre d'emprunter essentiellement au Trésor de façon directe, au lieu de...

L'hon. John McKay: Alors, en fait, vous obtenez la cote de crédit du gouvernement du Canada.

M. Jean-René Halde: Oui, mais nous l'avions auparavant, car en empruntant sur les marchés internationaux, nous avions la garantie du gouvernement. Maintenant, c'est beaucoup plus simple: nous empruntons directement à Ottawa, littéralement sur-le-champ.

L'hon. John McKay: Qu'est-ce que cela signifie, en pratique?

M. Jean-René Halde: Cela signifie qu'en ces temps incertains où nous vivons aujourd'hui, les écarts de taux liés aux risques sur le marché privé sont relativement élevés et, comme nous pouvons emprunter au taux du gouvernement, nous obtenons un meilleur taux.

Permettez-moi de vous fournir quelques exemples. Si nous devons emprunter au Trésor aujourd'hui pour une obligation d'un an, nous paierions environ 2,8 p. 100. Et s'il nous fallait faire cet emprunt sur le marché privé, 10 ou 15 points de base s'y ajouteraient probablement. Toutefois, si vous deviez opter pour une obligation de 20 ou 30 ans, en empruntant à Ottawa maintenant, le taux se rapprocherait davantage de 60 ou 70 points de base.

L'hon. John McKay: Vous obtenez donc un avantage important en passant simplement d'une garantie efficace sur vos emprunts à un emprunt direct, si l'on veut.

M. Jean-René Halde: Oui, dans le contexte d'aujourd'hui, mais il y a quelques années, lorsque nous empruntons sur les marchés internationaux au moyen d'obligations structurées et de la garantie du gouvernement, nous nous retrouvons avec des taux d'emprunt très favorables.

Donc, tous ces taux dépendent de la volatilité des marchés. Mais il est clair que cela nous simplifie la vie et nous permet de bénéficier de facilités d'emprunt très simples. Cela dépend beaucoup du marché qui, comme nous le savons, est quelque peu instable en ce moment.

L'hon. John McKay: Donc, cela ne ferait aucune différence pour votre comptabilité, parce que votre endettement serait seulement...?

M. Jean-René Halde: Le versement d'intérêt irait à un endroit plutôt qu'à un autre, mais en ce concerne notre état des revenus et des dépenses, cela apparaîtrait comme un paiement des intérêts.

L'hon. John McKay: Mais cela a-t-il une incidence sur les livres du gouvernement du Canada?

M. Jean-René Halde: Je ne crois pas, parce que la BDC fait l'objet d'une consolidation globale.

L'hon. John McKay: Alors cela demeure...

M. Jean-René Halde: Je ne suis pas comptable de profession, alors je préférerais vérifier avant de faire une solide affirmation. Je pense que notre dette est consolidée avec celle de l'ensemble du gouvernement.

• (1625)

L'hon. John McKay: À l'évidence, l'instabilité du dollar a entraîné des difficultés intéressantes pour certains de vos emprunteurs. Pourriez-vous dire au comité quels en sont les effets pour eux? Certains secteurs sont-ils plus touchés que d'autres?

M. Jean-René Halde: Il y a des secteurs qui sont...

Comme j'ai répondu plus tôt, je ne pense pas que nous devrions nous concentrer uniquement sur les papiers commerciaux adossés à des actifs, parce que nos PME ont été en butte à toute une série de problèmes. Ainsi, pour le secteur du tourisme, la hausse du dollar canadien a probablement eu une incidence beaucoup plus importante que d'autres facteurs.

Les principaux domaines où nous avons les niveaux les plus élevés de prêts douteux sont ceux du tourisme et de l'industrie manufacturière. Ce sont ces deux secteurs clés qui semblent les plus touchés par le contexte économique global.

L'hon. John McKay: On peut donc raisonnablement supposer que la volatilité du dollar est la cause principale de l'irrécouvrabilité du prêt.

M. Jean-René Halde: C'est un peu exagéré, car d'autres facteurs entrent en ligne de compte.

L'hon. John McKay: Eh bien, rien n'arrive isolément.

M. Jean-René Halde: Exactement.

L'hon. John McKay: Mais vous avez mis le doigt sur les deux secteurs les plus sensibles aux fluctuations du dollar.

M. Jean-René Halde: Effectivement, mais les manufacturiers sont également à la merci des économies émergentes et de ce qui vient de l'étranger. Tout dépend aussi de leur capacité à exporter aux États-Unis et de la demande dans ce pays.

Il existe une multitude d'autres facteurs, mais il est évident que ceux que vous avez mentionnés sont importants.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Vincent, qui dispose de cinq minutes.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Bonjour.

À la page 13 de votre document, on dit ceci:

Aujourd'hui, les fabricants ne peuvent plus connaître d'expansion sans adopter des stratégies de positionnement pour améliorer leur productivité et maximiser la valeur de leur chaîne d'approvisionnement.

À la page 11, on dit ce qui suit:

Les fabricants doivent aussi [...]

[Traduction]

Le président: Notre interprète éprouve quelques difficultés. Pourriez-vous ralentir un peu, s'il vous plaît?

[Français]

M. Robert Vincent: Je reprends la lecture:

Les fabricants doivent aussi adopter une perspective globale de leur chaîne d'approvisionnement. Ils devraient envisager d'ajouter des éléments importés à leur production pour améliorer leurs économies d'échelle et la rentabilité de leurs coûts.

À ce moment-là, vous dites à ces entreprises de s'approvisionner ailleurs, d'abandonner les approvisionnements faits présentement au Québec ou au Canada et de s'adresser ailleurs. Toutefois, il y a un problème, et je vous soumets un cas particulier qui se trouve dans mon comté. C'est un fabricant de plastique à qui il en coûte 4 ¢ de matière première pour produire une pièce de plastique d'un pied de longueur. Ce même fabricant me dit qu'il peut acheter la même pièce d'un pied de plastique fabriquée en Chine pour 4 ¢. Même s'il modifiait sa chaîne de montage, qu'il mettait à pied tous ses employés et qu'il n'utilisait que les machines, il n'arriverait pas à égaler le coût de la Chine.

Avez-vous dit au gouvernement ce que vous pouviez faire concrètement à ce sujet? Quelles suggestions avez-vous faites au gouvernement face à la mondialisation, et surtout face à la Chine?

M. Jean-René Halde: D'abord, notre rôle n'est pas de faire des politiques mais plutôt de les implanter. C'est ce que nous essayons de faire le mieux possible. En termes de conseils que nous essayons de donner aux entreprises, on leur suggère de faire une analyse extrêmement pointue de leur situation pour bien comprendre si... Dans certains cas, il y a moyen de produire au Canada, d'être très efficace et très concurrentiel. Dans d'autres cas, c'est beaucoup plus difficile. Dans d'autres cas, on n'a guère d'autre choix que d'importer un certain nombre de pièces, par exemple, parce que c'est la seule façon d'être le plus concurrentiel possible. La bonne solution est donc différente selon les entreprises. S'agit-il d'être plus innovateur, d'avoir une pénétration de marché différente de celle projetée d'abord?

Il y a beaucoup de questions. C'est pourquoi nous utilisons des consultants afin d'aider les entreprises à trouver la bonne réponse. Il n'y a pas de réponse générale. Dans certains cas, la réponse est difficile; dans d'autres cas, elle est plus facile. Il faut évaluer les entreprises une par une pour trouver la solution. Le marché est difficile. J'aimerais avoir une réponse globale, mais il n'y en a pas.

• (1630)

M. Robert Vincent: Croyez-vous qu'à un certain moment la BDC ne pourra plus investir dans des entreprises parce que nous ne pourrions jamais être concurrentiels face à la Chine, à moins d'avoir une politique qui imposerait une surtaxe à l'entrée des produits en provenance de Chine? On sait qu'on ne peut pas faire une concurrence loyale à un pays qui n'a pas le même pouvoir de concurrence que nous.

M. Jean-René Halde: Vous comprendrez que je ne peux pas commenter quelque politique que ce soit. Je pense que ce n'est pas notre rôle de le faire. Je vous l'ai dit tout à l'heure, nous implantons des politiques.

Le rôle de la BDC, en ce qui concerne notre groupe, particulièrement en consultation, est d'essayer, entreprise par entreprise, de leur trouver la meilleure réponse possible. Je peux vous assurer que nous le faisons très bien.

M. Robert Vincent: Prenons comme exemple ce même fabricant de plastique qui va vous rencontrer et qui vous dit que ses concurrents achètent la pièce de plastique en Chine à un prix moindre que son propre coût de production. Que pourriez-vous lui suggérer?

M. Jean-René Halde: La question est: dans quel type d'entreprise êtes-vous? Dans quel type...

M. Robert Vincent: Dans le plastique.

M. Jean-René Halde: Est-ce nécessaire de redéfinir le marché dans lequel vous êtes? Êtes-vous en mesure de rendre votre produit plus novateur, pour avoir une marge de profit additionnelle? Pouvez-vous trouver des créneaux qui vont vous permettre d'avoir un type de client moins sensible aux prix? C'est là toute la démarche de réflexion, entreprise par entreprise. Il n'y a pas de réponse simple.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Trost.

M. Bradley Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Merci, monsieur le président.

Je ne suis pas un membre régulier du comité; je suis ici aujourd'hui pour remplacer quelqu'un. J'ai rencontré des représentants de la BDC lors de séances du comité du commerce international ou, auparavant, de celui de l'industrie. J'ai quelques petites questions à poser, peut-être pas très importantes, mais qui me tiennent à coeur.

Dans les notes qui nous ont été remises, on peut lire que la BDC compte plus de 27 000 entrepreneurs canadiens parmi ses clients, dont 6 000 sont des exportateurs, ce qui représente près de 40 p. 100 de son portefeuille. Ce qui m'intrigue, c'est que la BDC est une institution qui travaille avec le gouvernement du Canada. Le ministère des Affaires étrangères et d'autres organismes appuient le développement des exportations. Je me demande jusqu'à quel point les différents services que le gouvernement offre par l'entremise du MAECI, de la BDC et d'autres organismes sont intégrés afin d'aider les exportateurs canadiens, particulièrement les petites et moyennes entreprises. Les divers services sont-ils intégrés? S'ils le sont, sont-ils efficaces? Si ce n'est pas le cas, pour quelle raison? Devrait-on adopter une approche plus harmonisée entre les divers ministères et sociétés d'État?

Est-ce que ma question est claire?

M. Jean-René Halde: Tous les groupes déploient des efforts considérables pour travailler ensemble afin d'offrir les services les plus harmonieux possible. Dans le cas que vous évoquez, il ne fait aucun doute qu'EDC a un rôle à jouer; par définition, son créneau, se sont les exportations. Il est évident que nous avons intérêt à ce que nos entreprises étendent leurs activités sur la scène mondiale; nous dirigeons donc les entreprises qui s'intéressent aux marchés étrangers vers EDC, par exemple.

Tous s'entendent pour dire qu'il est préférable d'unir nos efforts. Comme ce sont de grandes organisations, il y a toujours place à l'amélioration. Nous avons cependant rencontré l'équipe de direction du MAECI et d'EDC, avec qui nous avons établi un dialogue constructif. Compte tenu de la taille de ces organisations, cela fonctionne bien.

M. Bradley Trost: Votre organisme n'est peut-être pas celui qui pilote ce dossier, mais existe-t-il une organisation qui se charge d'établir une approche plus intégrée?

On avait lancé l'idée que Service Canada pourrait centraliser tous les services, de l'assurance-emploi à l'impôt. Ce serait excellent pour assurer l'harmonisation des services. Envisage-t-on une initiative semblable, l'équivalent de Service Canada, dans le domaine des exportations? Admettons que je veuille exporter ou importer un produit quelconque, comme des oranges, du blé ou autre chose; existe-t-il un service auquel je pourrais m'adresser pour obtenir du financement ou des renseignements sur les affaires étrangères, un endroit où je pourrais rencontrer des gens? Est-ce que quelqu'un s'occupe de réunir ces services? Si ce n'est pas le cas, quelle organisation serait, selon vous, la mieux placée pour le faire?

•(1635)

M. Jean-René Halde: J'aimerais pouvoir mieux répondre à cette question, et il faudrait vraiment que je vérifie si j'ai la bonne réponse. Nous ne sommes cependant pas la ressource qu'il faut pour voir où l'on peut vendre un produit en particulier; ce n'est pas notre vocation.

M. Bradley Trost: Mais vous pourriez avoir un rôle à jouer.

M. Jean-René Halde: Nous pouvons certainement aider les entreprises à étudier le marché international. De toute évidence, pour réussir, elles doivent adopter une perspective mondiale, et nous les encourageons certainement à le faire.

Il est évident qu'en matière d'exportations, EDC est plus compétent que nous, mais nous collaborons efficacement. Si vous consultez notre site Web, vous y verrez un lien vers le site d'EDC, qui nous rend la pareille. Nous nous efforçons de travailler de pair.

M. Bradley Trost: Voilà qui est encourageant. Vous devriez poursuivre vos efforts en ce sens.

Un point encore m'intrigue. J'ai remarqué quelque chose dans l'état prévisionnel des résultats et des résultats étendus. On prévoit deux années de pertes sur le plan du capital de risque, ce que je peux comprendre. Mais ce que je trouve curieux, c'est que l'on prévoit que les consultations engendreront des pertes nettes continues. Ici encore, je ne connais probablement pas les activités de la BDC aussi bien que je le devrais. Pourriez-vous expliquer pourquoi on anticipe une perte nette continue au lieu de, disons, l'atteinte d'un seuil d'équilibre?

M. Jean-René Halde: Cette question a fait l'objet de nombreux débats internes.

Actuellement, nous accordons un nombre croissant de mandats aux entrepreneurs canadiens. Chaque année, nous augmentons le nombre de ces mandats, aidant ainsi de plus en plus d'entrepreneurs à relever leurs défis.

Il faut garder à l'esprit que nous faisons affaire avec de petites entreprises. Parmi nos clients, 76 p. 100 comptent moins de 20 employés et 96 p. 100 en ont moins de 100. Ce sont donc de petites entreprises, pour qui le prix compte beaucoup lorsqu'il s'agit d'obtenir des services de consultation.

Nous croyons que nous offrons d'excellents services aux entrepreneurs canadiens, mais dès que nous essayons d'augmenter nos prix, il semble qu'au-delà d'une certaine limite, les clients préfèrent attendre avant de faire appel à nous. De façon générale, nous croyons que puisque nous sommes rentables en tant que banque de développement, il est préférable d'aider davantage d'entrepreneurs, même si nous perdons 4 millions de dollars. Nous pourrions essayer d'augmenter nos prix pour atteindre le seuil de rentabilité, mais nous pensons que ce serait au détriment du nombre de mandats.

Cette stratégie a un effet secondaire non vérifiable, mais indéniable: la plupart des clients qui utilisent nos services de consultation présentent également des demandes de financement à la BDC. Or, il n'est pas nécessaire d'avoir obtenu du financement de la BDC...

M. Bradley Trost: Donc, dans bien des cas, ce service est offert à perte?

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Bradley Trost: Désolé.

Le président: Nous laissons la parole à M. Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Toujours dans le même ordre d'idées, il y a une succursale de la BDC dans ma circonscription et je connais un peu la banque, ayant travaillé quelques années comme comptable. Si je puis me permettre de critiquer un aspect de la BDC, ce serait ses services de consultation. Plusieurs clients de la banque m'ont dit que les consultants ne leur étaient pas très utiles, alors je ne suis pas très sûr... c'est un petit nombre de gens qui m'ont dit cela, mais si j'avais une critique à formuler, ce serait au sujet de ces services.

Il y a aussi le fait que ces services engendrent des pertes. Il faudra peut-être examiner la question, mais je ne suis pas certain de la manière dont on peut évaluer la satisfaction de la clientèle et le rendement.

M. Jean-René Halde: Nous avons recours aux services d'une entreprise externe pour réaliser une enquête sur la satisfaction de la clientèle, et les résultats sont, de façon générale, très positifs. Comme je l'ai dit plus tôt, nous employons 400 consultants externes, et même si j'aimerais pouvoir affirmer qu'ils sont tous excellents, il se peut que quelques-uns n'exécutent pas leur travail aussi bien que nous le voudrions. Mais dans l'ensemble, la clientèle s'estime satisfaite de nos services de consultation.

M. Massimo Pacetti: Ce que j'aimerais savoir, c'est comment vous déterminez les différents secteurs et répartissez les revenus. Pour ce qui est des services de consultation, est-ce que vous obligez vos clients à y recourir ou les recommandez-vous seulement?

M. Jean-René Halde: Nous ne forçons jamais quiconque à utiliser ces services. Dans certains cas, nous les recommandons, mais la décision relève évidemment des entrepreneurs.

• (1640)

M. Massimo Pacetti: Ces services ne sont donc pas obligatoires.

M. Jean-René Halde: Certainement pas.

M. Massimo Pacetti: Vous offrez donc du financement aux petites et moyennes entreprises, d'après ce que je comprends. Mais maintenant, grâce à ce nouveau fonds de capital risque, vous envisagez de prêter des fonds à des entreprises de plus de 30 millions de dollars. À mon avis, lorsqu'il est question de pareils chiffres d'affaires, on ne parle plus de petites et moyennes entreprises de 20 employés ou moins.

M. Jean-René Halde: Je vais essayer de mettre les choses en perspective.

M. Massimo Pacetti: C'est pour cela que vous êtes ici.

M. Jean-René Halde: Lorsqu'il est question de capital de risque, on parle de prêts et non d'investissements. Nous allons utiliser ces 75 millions de dollars pour investir dans un fonds du secteur privé, dans lequel des caisses de dépôt, des enseignants, des régimes de retraite d'employés municipaux, etc., pourraient investir. Nous pourrions ainsi réunir 300, 400 ou même 500 millions de dollars.

Ce fonds nous permettra d'investir dans les entreprises technologiques canadiennes qui essaient d'élargir leurs activités. Pour ce faire, une entreprise donnée, disons une firme de soins de santé de petite taille, qui emploie environ 50 titulaires de doctorat, doit pouvoir effectuer des essais cliniques aux États-Unis, et ce, au prix fort. C'est là que les entreprises ont besoin de nouveaux fonds, et elles pourront se tourner vers le fonds privé, dont nous sommes un investisseur.

M. Massimo Pacetti: Vous n'allez pas vous éloigner de votre sphère de compétence...

M. Jean-René Halde: Nous n'en avons pas l'intention.

M. Massimo Pacetti: ... parce vous allez confier la gestion du fonds à un tiers ou à un indépendant, n'est-ce pas?

M. Jean-René Halde: Nous investissons directement en capital de risque. Nous prêtons des capitaux propres à environ 160 entreprises; nous savons donc ce que nous faisons.

M. Massimo Pacetti: Quelles sont vos lignes directrices? Y a-t-il une limite supérieure et inférieure?

M. Jean-René Halde: Notre investissement le plus élevé, à un million près, est d'environ 11 millions de dollars, mais nous avons un portefeuille de 500 millions de dollars investi dans 163 entreprises. Donc, si on fait le calcul, l'investissement moyen est d'environ 3 millions de dollars.

M. Massimo Pacetti: Est-ce que ce sont toutes des entreprises canadiennes?

M. Jean-René Halde: Oui, évidemment.

M. Massimo Pacetti: Vous avez également affirmé que chaque dollar que vous investissez dans des entreprises de haute technologie permettait de générer un investissement supplémentaire de quatre dollars. D'où tirez-vous ces chiffres? Comme M. Del Mastro l'a fait remarquer, nous avons entendu dire, au cours des consultations prébudgétaires, que les investissements étaient insuffisants et n'avaient pas un tel effet de levier.

M. Jean-René Halde: Il y a une distinction à faire ici. Il est indéniable qu'il n'y a pas assez d'investissement en capital de risque dans l'industrie. C'est un fait. Dès que nous investissons dans une entreprise, nous formons un consortium. Nous nous associons toujours à des partenaires financiers. Nous ne faisons pas cavalier seul, pas plus que qui que ce soit d'autre. Ce sont des investissements très risqués destinés à des entreprises technologiques, et nous formons toujours des consortiums d'investissement. Pour chaque dollar que nous investissons, les autres partenaires en investissent quatre.

M. Massimo Pacetti: Et nous parlons toujours d'investissement? Vous n'êtes pas prêteurs?

M. Jean-René Halde: Lorsqu'il s'agit du capital de risque dans des entreprises de technologie, nous sommes investisseurs, pas prêteurs.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Laforest.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: À la page 56 du même document, un graphique montre l'investissement de la BDC dans des fonds privés. La BDC investit dans des fonds privés, surtout dans des entreprises dont le siège social est en Ontario, en Colombie-Britannique et en Alberta; il n'y a qu'une seule entreprise au Québec.

C'est historique, mais il reste que seulement 10 millions de dollars ont été engagés dans Go Capital, sur un fonds total de 50 millions de dollars. Pourriez-vous nous donner des explications à ce sujet?

Les engagements de la BDC s'élèvent à 106 millions de dollars, mais seuls 10 millions de dollars sont engagés au Québec. Cela ne représente pas tout à fait la proportion...

M. Jean-René Halde: En réalité, Go Capital est un fonds assez récent. Effectivement, nous avons engagé 10 millions de dollars dans ce fonds au Québec. Aussi, on a investi 20 millions de dollars dans la compagnie McGill Sherbrooke Bishop's Innovation de Montréal, MSBi, qui figure plus bas.

Pour des raisons historiques, on a fait plus d'investissements à l'extérieur. Je n'y étais pas à l'époque, je ne peux donc pas commenter. Cependant, je peux dire qu'on s'efforce d'être vraiment pancanadien.

•(1645)

M. Jean-Yves Laforest: Il faudrait faire plus d'efforts, vous en conviendrez avec moi.

M. Jean-René Halde: Le capital de risque au Québec se porte assez bien. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas aider non plus. On s'efforce de voir où on peut le mieux investir les fonds de la BDC pour obtenir le meilleur retour.

Comme vous pouvez le constater, des efforts ont été faits concernant le Québec au cours des dernières années. On s'efforce d'être pancanadien.

M. Jean-Yves Laforest: Toutes proportions gardées, que ce soit dans le secteur manufacturier ou dans celui du tourisme, qui est en émergence au Québec, il reste que le capital de risque, la part de l'investissement n'est pas proportionnel à l'économie du Québec.

M. Jean-René Halde: Considérant l'envergure des investissements directs — je ne parle pas des fonds privés, mais des investissements directs dans les 160 compagnies —, le Québec a tout au moins sa très juste part.

M. Jean-Yves Laforest: Quelle est la différence entre les investissements privés et...

M. Jean-René Halde: Dans un cas, la BDC investit dans l'entreprise. Dans certains cas, tel que démontré à la page qu'on vient d'examiner, on investit dans un fonds privé de capital de risque avec d'autres investisseurs, et c'est ce fonds qui investit dans l'entreprise. Soit on investit directement, soit on investit dans des fonds. L'investissement dans des fonds a pour but de développer une industrie du capital de risque privée qui fonctionne bien, mais on investit également directement dans les entreprises.

M. Jean-Yves Laforest: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Bien. Merci.

Monsieur McKay.

L'hon. John McKay: Je considère toujours que la BDC est désavantagée par rapport aux banques. Parfois, elle agit comme une compagnie d'assurances, parfois, elle a des objectifs de politique publique, et parfois même, elle est considérée une entité commerciale. Elle a déjà changé de nom à quelques reprises pour revenir à l'ancien. Ces dernières années, cependant, je trouve que sa situation s'est quelque peu stabilisée.

Je remarque que le prêt moyen que vous consentez est d'environ 285 000 \$, ce qui ne me semble guère très élevé. Un si petit montant doit s'accompagner de frais indirects substantiels.

Et où vous situez-vous par rapport aux banques à charte sur le plan du rendement des capitaux propres ou des investissements?

M. Jean-René Halde: Nous faisons moins bonne figure que ces banques sur le plan du rendement des capitaux propres, mais c'est parce que nous prenons les risques qu'elles hésitent souvent à courir. Si le prêt moyen est de 285 000 \$, c'est parce que nous accordons beaucoup de prêts de 100 000 \$ et de 50 000 \$ aux entrepreneurs qui lancent une entreprise, aux innovateurs et à ceux qui auraient de la difficulté à obtenir du financement traditionnel.

L'hon. John McKay: Mais ces prêts requièrent beaucoup d'attention.

M. Jean-René Halde: Oui, nous devons investir beaucoup de capital humain.

L'hon. John McKay: Alors, quelle est votre situation? Avez-vous environ la moitié du rendement d'une banque à charte?

M. Jean-René Halde: Nous devons excéder notre coût du capital, conformément à la loi sur la BDC. Nous nous efforçons d'être viables et avons un taux de rendement acceptable, qui dépasse le coût du capital. Une fois atteint notre objectif de rendement, nous essayons d'aider le plus grand nombre d'entreprises possible.

Voilà pourquoi nous sommes prêts à assumer le genre de risques que nous prenons. Nous pourrions augmenter notre rendement, mais je doute que se serait à l'avantage des PME.

L'hon. John McKay: Vous êtes donc une institution survalorisée qui rentre à peine dans ses frais.

M. Jean-René Halde: Nous dépassons légèrement le seuil de rentabilité.

M. John MacNaughton: J'aurais quelque chose à ajouter.

Je crois qu'il faut prendre en compte le fait que le ratio de levier financier des banques à charte est supérieur à celui de la BDC. Cela ne saute pas aux yeux parce que les banques tirent une bonne partie de leur effet de levier des structures qui ne figurent pas au bilan et qui passent ainsi inaperçu. Mais, bien sûr, c'est la source de bien des problèmes aujourd'hui.

Ce n'est pas aussi simple que de comparer des pommes avec des pommes.

•(1650)

L'hon. John McKay: J'ai une dernière question, monsieur le président.

Comme vous le savez, le taux préférentiel a diminué récemment, la dernière réduction ayant été particulièrement spectaculaire. Certains disent que ces baisses ne profitent pas nécessairement aux emprunteurs. Avez-vous observé la même chose? Et quelles sont les répercussions de ces diminutions sur votre institution?

M. Jean-René Halde: Nous établissons les prix — et je parle de taux variables — en fonction d'un taux de base qui correspond au taux préférentiel plus deux. Ce sont les chiffres que nous utilisons dans notre modèle informatique d'établissement du risque. Je ne peux dire si les réductions du taux ont profité aux clients. Nous avons tous eu vent de rumeurs, mais je préférerais vérifier les faits avant de me prononcer.

Pour notre part, nous établissons le prix en fonction du risque, au cas par cas. Nous pouvons augmenter ou parfois diminuer le taux, selon le risque que présente l'entreprise. Donc, d'une certaine manière, tout cela ne nous touche pas.

L'hon. John McKay: Voilà qui est curieux. Ce serait une question intéressante à approfondir, mais je n'irai pas plus loin. Le président a mis fin à mon intervention; c'est épouvantable.

Merci.

Le président: M. Pacetti a une brève question, après quoi j'en poserai moi-même une ou deux.

M. Massimo Pacetti: J'aimerais connaître votre opinion. Nous avons parlé un peu du secteur manufacturier; or, ce dernier a été critiqué par le passé pour ne pas investir dans le capital. Apparemment, une grande partie des prêts que vous accordez sont destinés aux entreprises qui investissent dans leurs immobilisations, que ce soit dans des machines ou de l'équipement.

Avez-vous dégagé une tendance relativement à l'utilisation des fonds, particulièrement dans le secteur manufacturier? Vos prêts ne servent pas de fonds de roulement, n'est-ce pas?

M. Jean-René Halde: Non, ils peuvent servir aux deux fins. On peut également les utiliser pour financer un projet précis qui... Si une entreprise est dans une phase de croissance rapide et a besoin de fonds de roulement, nous sommes là pour l'aider.

Pour répondre à votre question précédente sur le secteur manufacturier, sachez qu'une bonne partie des fonds sert à acheter un édifice, à construire une usine ou à renouveler la machinerie et l'équipement. Ce dernier volet n'a pas connu l'engouement escompté. Heureusement, il y a des progrès, mais nous aimerions évidemment que la situation s'améliore encore. Ce n'est toujours pas à la hauteur de nos attentes et de nos prévisions.

M. Massimo Pacetti: En ce qui concerne le capital de risque, je peux voir à la page 49 du rapport annuel que la réduction de la valeur comptable a été considérable en cas de pertes. Est-ce également le cas dans l'état des résultats? Je n'ai pas eu la chance d'y jeter un coup d'oeil.

M. Jean-René Halde: C'est effectivement le cas.

M. Massimo Pacetti: Ah oui, je le vois. Merci.

Le président: Je croyais que nous avions terminé, mais M. Del Mastro indique qu'il a encore quelques questions.

Monsieur Del Mastro.

M. Dean Del Mastro: Quelqu'un a fait une remarque intéressante au sujet du risque, plus précisément de la tolérance au risque. Est-ce que la Banque de développement du Canada a un objectif relativement au risque ou aux pertes? Je sais que de nombreuses banques visent 1 à 2 p. 100. En fait, c'est souvent moins de 2 p. 100.

Avez-vous établi une cible? Est-ce 5, 6 ou 10 p. 100? Quel est votre coefficient de pertes?

M. Jean-René Halde: Nous n'avons pas d'objectif prédéterminé, parce que nous essayons d'aider individuellement chaque entreprise. Je peux toutefois vous dire, en me basant sur un modèle de

simulation très complexe qui prend en compte la récession de 1981 et celle du début des années 1990, que le taux de pertes prévu se situe entre 6 et 7 p. 100. Si vous voulez plus de détails, il faudrait évidemment que je vérifie mes chiffres, mais cela tourne autour pourcentage.

M. Dean Del Mastro: Est-ce que vous croyez qu'avec 6 ou 7 p. 100, vous êtes adéquatement protégés? Le gouvernement du Canada court-il un risque, puisqu'il soussigne les prêts et autres documents?

• (1655)

M. Jean-René Halde: La situation actuelle nous convient parfaitement. Nous avons une provision pour perte de 500 millions de dollars, ce qui devrait être suffisant pour assurer notre viabilité pendant les périodes difficiles.

M. Dean Del Mastro: Pourriez-vous nous expliquer la différence entre votre taux de tolérance aux pertes de 6 à 7 p. 100 et celui des banques à charte, qui est de 1 à 2 p. 100? Quels clients pouvez-vous aider avec ce taux?

M. Jean-René Halde: Nous pouvons aider de nombreuses nouvelles entreprises et des gens qui ont ce que l'on appelle un crédit restreint, comme les immigrants qui arrivent au Canada ou des entreprises très novatrices, lesquels ne disposent pas vraiment de garanties fermes pour assurer le prêt. Il existe de nombreuses entreprises qui ne disposent pas des garanties que les banques demandent, mais qui ont quand même des modèles d'affaires intéressants.

Nous passons actuellement à une industrie de services et à un nouvel environnement économique. Je crois que toutes les institutions financières vont devoir s'adapter.

M. Dean Del Mastro: Il existe au Canada un certain nombre de fonds de développement. On peut prendre par exemple la Société de développement de l'Est de l'Ontario, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, FedNor et Diversification...

M. Jean-René Halde: Diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

M. Dean Del Mastro: C'est cela. Travaillez-vous avec les gestionnaires de ces fonds? Collaborez-vous avec des groupes comme les Sociétés d'aide du développement des collectivités?

M. Jean-René Halde: Oui.

M. Dean Del Mastro: Comment-vous y prenez-vous?

M. Jean-René Halde: Nous recommandons mutuellement nos services. Nous avons conclu des protocoles d'entente officiels dans certaines industries, où nous travaillons ensemble. Comme nous évaluons mieux les risques que ces organismes, ils sont disposés à courir davantage de risques, peut-être même plus que nous le ferions nous-mêmes. Nous partagerons une partie des risques afin d'étendre notre portée et d'aider plus d'entrepreneurs.

Cela fonctionne relativement bien.

M. Dean Del Mastro: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

J'ai quelques questions, que l'on pourrait qualifier d'épineuses. Vous êtes, de toute évidence, un prêteur à haut risque qui essaie de favoriser le développement au Canada. Quel est votre seuil? Quel est votre taux le plus élevé? Il doit bien exister une limite, puisque vous procédez au cas par cas. Jusqu'à combien êtes-vous disposés à prêter, en pourcentage, pour que le jeu en vaille la chandelle?

M. Jean-René Halde: Je ne suis pas certain de pouvoir répondre à cette question, puisque nous fonctionnons projet par projet. Certains de nos prêts qui n'ont aucune garantie, et c'est probablement le risque le plus élevé que l'on puisse courir. Mais lorsqu'il s'agit d'un lancement d'entreprise, vous savez...

Le président: Je savais que c'était une question un peu difficile, mais je l'ai posée quand même, car lorsqu'on évalue le risque, il ne faut pas considérer seulement le risque sur le marché canadien, mais également prendre en compte le marché mondial et particulièrement la situation aux États-Unis, qui connaissent un ralentissement.

Ma prochaine question pourrait également se révéler ardue, car elle est subjective. J'aimerais savoir si vous croyez que la crise que l'on observe aux États-Unis sera grave et prolongée ou légère et passagère?

M. Jean-René Halde: Si seulement je connaissais la réponse! Des esprits plus grands que le mien aimeraient bien pouvoir répondre à cette question.

Le président: Vous devez quand même en avoir une idée à la lumière de vos connaissances.

M. Jean-René Halde: C'est une question vraiment complexe. Lorsque nous examinons un projet, nous tenons compte d'un grand nombre de facteurs, notamment la qualité de l'équipe de gestion, du produit et du service. L'incertitude qui prévaut aux États-Unis entre aussi en ligne de compte, mais je ne peux pas dire que nous ayons une boule de cristal... même si j'aimerais bien que ce soit le cas.

Le président: Je sais que nous nageons dans les suppositions et je ne vous en voudrai pas si vous esquiviez la question, mais je crois aussi que vous avez une idée du risque que vous courez. Vous devez évaluer le risque dans chaque dossier et c'est un facteur non négligeable. Mais si vous ne voulez pas répondre, c'est...

M. Jean-René Halde: Non, j'aimerais pouvoir répondre. Nous sommes inquiets, comme tout le monde, d'un possible ralentissement. Nous sommes cependant surpris par le bon rendement de notre portefeuille. Comme je l'ai dit plus tôt, nos taux de délinquance et de prêts douteux sont stables. Pour être honnête, je dirai que notre stabilité cause une certaine surprise, même parmi les banquiers beaucoup plus expérimentés que moi. Donc, en définitive, je ne peux pas répondre.

John, vous êtes dans le domaine depuis longtemps.

• (1700)

M. John MacNaughton: En effet. J'ajouterais que notre président parle de la manière dont on évalue le risque pour chaque prêt. Bien sûr, la diversification permet d'atténuer ce risque et influe ainsi sur le risque global qui pèse sur le portefeuille. Notre portefeuille est très diversifié, tant sur le plan des secteurs de l'industrie, des entreprises, de la situation géographique et des étapes de développement, ce qui permet d'atténuer le risque.

Le président: Je tiens à vous remercier d'être venus aujourd'hui. Les questions et le dialogue ont été très constructifs.

Nous allons prendre une pause de deux minutes avant de poursuivre la séance. Merci.

Le président: Nous reprenons nos travaux. Si les membres veulent bien s'asseoir, nous allons continuer.

M. McCallum a déposé un avis de motion, qu'il voudrait faire adopter. Nous allons donc lui laisser la parole.

L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.): Vous pouvez voir en quoi consiste la motion. L'important, c'est que je

propose que nous l'adoptions et entendions des représentants des investisseurs du secteur du détail, le 9 avril, soit dans une semaine.

Le président: D'accord, nous avons une motion devant nous, mais aucune date n'est prévue. C'est simplement une suggestion que vous faites maintenant. Est-ce bien ce que vous nous dites?

L'hon. John McCallum: En présumant que ma motion sera adoptée, j'aimerais que nous puissions accueillir ces investisseurs la semaine prochaine et il faudrait, pour ce faire, que nous nous entendions aujourd'hui à ce sujet.

Le président: Je ne vais pas débattre de la motion elle-même mais, en ma qualité de président, je vais parler du calendrier de nos travaux. En effet, dans le contexte de l'étude que nous menons actuellement, nous avons cité à comparaître un nombre considérable de témoins, qui doivent se présenter devant nous aux dates en question. C'est donc ce qui me préoccupe dans mon rôle de président; je ne voudrais pas que l'on remette en cause ce qui a déjà été établi pour les dates visées.

L'hon. John McCallum: Alors, nous pourrions peut-être tenir une réunion supplémentaire. Je pense que c'est très important. Les petits investisseurs demandent de telles réunions depuis un bon moment déjà. Comme le moment choisi est très important pour eux, peut-être pourrions-nous nous rencontrer le 8 avril, si ce n'est pas possible le 9. Mais je préférerais que cela soit la semaine prochaine.

Le président: Le comité peut toujours décider de tenir des réunions additionnelles, mais je ne voudrais pas que l'on bouscule l'ordre du jour établi pour les réunions...

L'hon. John McCallum: De quelles réunions s'agit-il?

Le président: Les témoins sont déjà convoqués, et nous payons leurs déplacements. Alors, ne nous enlisons pas dans les discussions au sujet de l'horaire. Parlons plutôt de la motion. Êtes-vous d'accord?

L'hon. John McCallum: Pour autant que nous nous entendions d'ici la fin de la séance d'aujourd'hui quant au moment où aura lieu cette réunion.

• (1705)

Le président: Je crois que c'est une proposition acceptable. C'est du moins ce que nous essaierons de faire.

Amorçons maintenant le débat au sujet de la motion principale.

Monsieur Dykstra.

M. Rick Dykstra: Merci, monsieur le président.

Il s'agit certes d'une motion qui, de ce côté-ci, ne nous pose pas problème. Nous sommes d'accord avec l'objectif visé par M. McCallum et nous croyons en fait que c'est une très bonne idée.

Ce sont ses commentaires concernant l'horaire de nos travaux qui nous préoccupent un peu. En toute bonne foi, nous nous sommes efforcés de dégager un certain consensus autour de cette table quant à la validité de cette motion et au fait qu'elle s'appuie sur un concept bien réfléchi qui, à mon avis, devrait se révéler utile.

La difficulté vient du fait qu'il s'agit d'une question revêtant une importance primordiale pour l'industrie. Des négociations ont été tenues et M. Purdy fait actuellement une tournée du pays pour essayer d'expliquer exactement la solution qui est proposée afin d'offrir tout au moins une position responsable, en vue d'obtenir le soutien des actionnaires. Le problème vient notamment du fait qu'en appuyant cette motion, nos collègues libéraux et bloquistes nous placeraient, en même temps qu'eux-mêmes, en position d'exercer une influence pouvant être défavorable sur un débat ayant cours dans le secteur privé et concernant une question relevant du secteur privé. Bien que nous ayons certes des responsabilités à l'égard de nos concitoyens canadiens, nous ne voudrions surtout pas nous placer dans une position où nous pourrions influencer, que ce soit accidentellement ou intentionnellement, sur le résultat du vote du 25 avril.

Je suggère donc très respectueusement au proposant que nous reportions le tout aux jours qui suivront le 25 avril — il n'est pas question ici d'une éternité, seulement de trois semaines — pour permettre au dossier de suivre son cours au sein du secteur privé, à l'extérieur de la sphère de compétence du gouvernement fédéral. Une fois le vote terminé, nous serons beaucoup mieux en mesure, non pas de nous mettre dans une situation subjective où nous risquerions d'influencer le résultat, mais plutôt d'intervenir de façon objective pour aider les particuliers qui ont subi les impacts de cette situation au cours des derniers mois.

Le président: D'accord.

Monsieur McKay.

L'hon. John McKay: Je comprends bien la préoccupation exprimée par M. Dykstra, mais je ne pense pas qu'elle soit vraiment fondée. Il fait essentiellement valoir qu'il faudrait présumer que nos audiences créeront un climat défavorable avant le vote du 25 avril. En toute franchise, je ne suis pas d'accord avec cette façon de voir les choses.

Les petits investisseurs qui ont communiqué avec moi ainsi qu'avec les autres membres du comité s'inquiètent surtout de voir que la transaction concernant les 32 milliards de dollars a principalement été négociée entre les grandes institutions qui sont le plus directement touchées alors qu'eux-mêmes ont, pour ainsi dire, été considérés comme une quantité négligeable.

En raison du principe « une personne, un vote », on constate assez curieusement que les petits investisseurs auront en fait une influence considérable sur le résultat final.

Par ailleurs, les médias font également état d'une grande confusion quant à l'information qui est transmise aux investisseurs particuliers. Je me souviens de l'un d'eux qui a déclaré à peu près ce qui suit: « J'ai un baccalauréat en sciences commerciales et un doctorat. J'ai peut-être 78 ans, mais je comprends ce qui se passe. » Et cet homme a avoué ne plus trop savoir quoi penser après avoir pris connaissance du document de 400 pages.

Selon moi, les représentants de la population, à la Chambre des communes comme au sein du comité des finances, devraient être ceux qui offrent cette tribune aux petits investisseurs, et aux autres intéressés par la même occasion, pour qu'ils puissent s'exprimer de manière à permettre un résultat plus positif et mieux éclairé, ce qui vaudrait mieux que de nous contenter d'attendre la tenue du vote.

Il est question ici d'une très importante somme d'argent qui a un impact marqué sur le fonctionnement global de notre système financier. Je crois qu'il convient d'appuyer toute mesure que pourrait prendre la Chambre des communes et le comité des finances pour

créer une tribune susceptible de permettre un débat éclairé et, partant, de favoriser un résultat positif.

• (1710)

Le président: Ce sera M. McCallum, puis M. Del Mastro.

L'hon. John McCallum: Je ne voudrais certes pas que nous fassions entrave au processus entrepris dans le secteur privé. Je communique régulièrement avec un certain nombre des intervenants directs dans ce processus, et je suis convaincu que la réunion proposée pour le 9 avril n'aurait pas un tel effet. Je vous dirais par ailleurs que mon bureau, comme celui de bien d'autres de mes collègues, a reçu plusieurs appels de ces petits investisseurs que l'on pourrait qualifier de laissés pour compte.

Le président: Désolé de vous interrompre, mais j'aimerais clarifier quelque chose. Voulez-vous seulement une réunion, le 8 ou le 9 avril, ou au cours de la semaine prochaine, portant expressément sur les investisseurs particuliers? Ce n'est pas ce que dit votre motion. C'est la raison pour laquelle je demande cet éclaircissement.

L'hon. John McCallum: La motion ne prévoit aucune date.

Le président: Il y a toutefois un nombre de réunions qui est proposé.

L'hon. John McCallum: Je voudrais que la semaine prochaine, le 9 avril, mais ce pourrait être un autre jour, nous puissions rencontrer ces petits investisseurs pendant une séance qui pourrait durer trois heures. Ce serait suffisant.

Le président: C'est donc ce que vous voulez obtenir avec cette motion.

L'hon. John McCallum: En partie seulement. Je crois qu'il y a deux éléments distincts. La réunion de la semaine prochaine, le 9 avril, serait pour les petits investisseurs. On ne peut pas attendre après le 25 avril pour les rencontrer — sinon, aussi bien y renoncer carrément — parce que c'est la date où la décision sera prise, la date du vote. Après le 25 avril, nous aurons tout le temps de nous pencher sur les aspects plus généraux du dossier afin de déterminer comment les choses ont mal tourné.

Le président: C'est assez clair. Je vous remercie.

L'hon. John McCallum: M. Purdy Crawford et tous ces autres intervenants pourraient comparaître par la suite. Ce qui est urgent, c'est de rencontrer les investisseurs particuliers dès la semaine prochaine. Ce sont eux qui demandent à comparaître devant nous. Lundi, j'ai retardé ma motion de deux jours pour ne pas entraver le processus. Je crois que le moment est maintenant venu de les inviter en prévision de la semaine prochaine.

Le président: Pour que les choses soient bien claires pour tout le monde, et vous me direz si j'ai tort, vous proposez une séance distincte la semaine prochaine avec les petits investisseurs. Après quoi, à l'issue du vote du 25 avril, ou peu de temps après, nous nous occuperions du reste de votre motion en tenant d'autres réunions. C'est ce que vous suggérez.

L'hon. John McCallum: Oui, ou nous pourrions voter sur la motion dans son ensemble ainsi que sur les dates de ces réunions.

Le président: C'est très bien. Nous le ferons avant la fin de la présente réunion. Je crois qu'il est important que nous sachions tous exactement à quoi nous en tenir.

Monsieur Del Mastro.

M. Dean Del Mastro: Merci, monsieur le président.

Je fais respectueusement valoir que M. McKay et M. McCallum viennent tous deux d'illustrer la pertinence de notre argument suivant lequel les réunions proposées auront un impact sur le vote. Selon moi, ni notre comité ni aucun d'entre nous ne devrait exercer une influence sur cette décision. Je pense que nous courons le risque tout à fait concret d'entraîner des répercussions défavorables pour les petits investisseurs canadiens si nous influons ainsi sur le vote à venir. J'estime que nous ne devrions pas nous mettre dans une position semblable.

J'aimerais donc proposer un amendement à la motion de M. McCallum. Il faudrait que les audiences prévues débutent après le vote qui se tiendra le 25 avril, de manière à ce que nous n'exercions pas une influence défavorable sur le résultat.

Le président: D'accord, nous avons un amendement portant sur la motion. Nous allons débattre de cet amendement avant de le mettre aux voix.

Quelqu'un d'autre veut parler de l'amendement?

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Il va de soi que je vais appuyer cet amendement. Après avoir entendu les commentaires que viennent de formuler M. McKay et M. McCallum, je me demande ce que nous pourrions apporter de plus à ces investisseurs par rapport à ce qu'ils peuvent déjà obtenir de M. Purdy Crawford et de ceux qui l'accompagnent dans sa tournée. Comme nous avons pu l'entendre, c'est une question très complexe et si je veux bien écouter ces gens-là, je n'aimerais pas me retrouver dans l'obligation d'avoir à intervenir davantage. Pour nous, il serait même inapproprié de prêter l'oreille à ces préoccupations avant la tenue du vote. Nous allons donner de faux espoirs à ces petits investisseurs si nous les faisons comparaître avant le 25 avril, soit avant que la décision soit rendue.

Je voudrais que le processus continue de relever du secteur privé. Le gouvernement n'est pas intervenu jusqu'à maintenant et il devrait éviter de le faire. C'est le secteur privé qui est en charge du processus. Laissons-le trouver ses propres solutions. Ces gens travaillent sur ce dossier depuis le mois d'août. Si nous nous ingérons de façon prématurée comme cela est proposé actuellement, je ne crois pas que nous rendrions service à ces investisseurs. Je serais donc sans nul doute favorable à l'amendement proposé par M. Del Mastro.

• (1715)

Le président: Si tout le monde est d'accord, nous allons maintenant mettre l'amendement aux voix.

(L'amendement est rejeté.)

Le président: Cela nous amène à la motion principale. Est-ce que quelqu'un veut encore en débattre?

(La motion est adoptée. [Voir le *Procès-verbal*])

L'hon. John McCallum: Il nous faut maintenant une motion pour convoquer une réunion avec les petits investisseurs le 9 avril, ou à un autre moment la semaine prochaine.

Le président: Monsieur Menzies.

M. Ted Menzies: Qu'en est-il des réunions du comité qui sont déjà prévues à l'horaire? Il y a des témoins qui viennent pour d'autres...

M. Dean Del Mastro: Monsieur le président, nous entendons la sonnerie. Il faut y aller.

L'hon. John McCallum: Monsieur le président, je ne tiens pas absolument à ce que ce soit le 8 ou le 9 avril, mais comme vous aviez convenu de la faire au départ, j'aimerais qu'une décision soit prise pour régler la question.

M. Ted Menzies: Monsieur le président, la sonnerie se fait entendre.

Le président: J'entends vos arguments concernant une réunion la semaine prochaine. Je crois qu'il nous faudra...

Une voix: Nous devons prévoir trois heures de réunion la semaine prochaine. Comment allons-nous y arriver?

L'hon. John McCallum: Pouvons-nous nous entendre pour mettre à notre horaire une séance de trois heures dans le courant de la semaine prochaine?

Le président: Premièrement, nos réunions durent deux heures. Je serais étonné que nous puissions tenir une séance de trois heures. Il faudrait que je fasse des vérifications avant de vous indiquer ce qu'on pourra faire la semaine prochaine.

L'hon. John McKay: Mais si vous ne faites pas le nécessaire, il sera trop tard.

Le président: Nous allons...

Une voix: Ne devrait-il pas y avoir une motion?

L'hon. John McCallum: Pouvons-nous proposer un autre amendement?

L'hon. John McKay: Pourquoi ne pas simplement proposer que trois heures soient prévues à cette fin?

L'hon. John McCallum: Dans le courant de la semaine prochaine.

L'hon. John McKay: Je propose que trois heures soient allouées la semaine prochaine...

M. Ted Menzies: On entend la sonnerie, monsieur le président, il faut lever la séance.

L'hon. John McCallum: Monsieur le président, cela ne prendra qu'une minute.

L'hon. John McKay: Tous ceux qui sont pour...

Le président: Je vais devoir lever la séance, parce que nous avons déjà adopté une motion et il s'agit maintenant de déterminer les dates de réunion. Nous verrons si nous pouvons tenir une séance la semaine prochaine, mais je ne peux prendre aucun engagement à ce moment-ci.

L'hon. John McCallum: Pourrait-on tenir une réunion du...? Comment s'appelle ce comité, Massimo?

M. Massimo Pacetti: Le comité de direction.

L'hon. John McCallum: Du comité de direction.

Le président: Si cela est nécessaire, nous le ferons.

L'hon. John McKay: Il nous faut trois heures de séance la semaine prochaine. Nous nous attendons à les avoir. Si nous ne les avons pas, vous allez le payer très cher.

Le président: Cela m'étonnerait.

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 site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site 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.