



Chambre des communes  
CANADA

## Comité permanent des finances

---

FINA • NUMÉRO 024 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 30 avril 2009**

**Président**

**M. James Rajotte**

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

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

## Comité permanent des finances

Le jeudi 30 avril 2009

• (0900)

[Traduction]

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.)):** La séance est ouverte.

Bonjour à tous. Merci d'être venus.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous examinons les mesures à prendre pour améliorer l'accès au crédit et la stabilité du système financier canadien.

Les témoins vont avoir droit à cinq minutes chacun. Je vais essayer de vous aviser quand il va vous rester une minute. Je vous demanderais de respecter le temps de parole qui vous est alloué, car les membres du comité vont vouloir vous poser des questions.

J'ai ici une liste de témoins. Nous allons d'abord entendre le représentant de Tricor Automotive Group.

Monsieur Campbell, nous vous écoutons.

**M. Joseph Campbell (président, Tricor Automotive Group):** Bonjour et merci, monsieur le président.

Au nom des 6 500 employés des concessionnaires d'automobiles de Tricor, je tiens à vous remercier pour les efforts que vous déployez en vue de combler les lacunes des marchés du crédit qui menacent notre industrie.

Je m'appelle Joe Campbell. Je suis le président et chef de la direction du Tricor Automotive Group. Le président et chef de la direction du Securcor Financial Group, Brian Rodd, m'accompagne aujourd'hui.

Permettez-moi d'abord de vous parler de Tricor.

Nous représentons plus de 100 concessionnaires d'automobiles franchisés d'un bout à l'autre du Canada. Notre chiffre d'affaires annuel s'élève à plus de 4 milliards de dollars. Nous comptons un membre dans la plupart de vos circonscriptions. Nous représentons le concessionnaire local chez qui vous avez acheté ou loué, soit une voiture, soit un camion, soit un modèle de l'année, soit un modèle usagé, ces dernières années. Nos concessionnaires vendent ou louent toutes les principales marques d'automobile, nationales et importées.

Le modèle de gestion de Tricor est fondé sur une approche unique en matière de responsabilisation individuelle et de gestion des risques. Ce modèle a fait ses preuves à l'échelle de l'industrie. Il a permis l'exploitation, non seulement d'une compagnie de réassurance pendant plus de 20 ans, mais aussi d'une société de gestion automobile, la Tricor Automotive Group, ou TAG, au cours des 10 dernières années.

Par ailleurs, TAG exploite avec succès une société de crédit, Tricor Lease and Finance Corporation, ou TLFC, qui, au cours des huit dernières années, a conclu des accords de prêt et de crédit d'une valeur de plus de 250 millions de dollars tout en affichant un taux de défaillance inférieur à celui de l'industrie. Voilà tout un exploit dans

la conjoncture économique particulièrement morose que nous traversons.

Securcor est une compagnie de services financiers appartenant à des intérêts canadiens et contrôlée par des Canadiens. L'entreprise procure une gamme complète de services de vérification de la conformité aux bailleurs de fonds de titrisation privés et aux initiateurs de montages financiers. Outre son association avec TLFC depuis sa fondation, Securcor a supervisé et dirigé des montages financiers de plus de 2,5 milliards de dollars dans le secteur du financement et de la location d'automobiles et de matériel lourd.

La question dont le comité est saisi aujourd'hui tient à ceci: comment la conjoncture actuelle a-t-elle pu se concrétiser et comment pouvons-nous résoudre le problème d'accès au crédit qui en découle? La crise du crédit qui sévit présentement a changé les règles du jeu pour les concessionnaires qui veulent aider les consommateurs à financer une voiture. Les filiales de crédit et les autres bailleurs de fonds privés ne fonctionnent plus efficacement et les banques à charte n'ont pas réussi à pallier la carence créée par la conjoncture.

En dépit du fait que la Banque du Canada a sensiblement réduit son taux d'intérêt préférentiel, le coût des prêts à la consommation n'a pas baissé. Tricor s'emploie présentement à mettre la dernière main à une demande pour se transformer en banque ou institution financière à charte. Pareille stratégie, à notre avis, est un élément d'une solution à long terme pour remédier à l'insuffisance du financement de véhicules automobiles au Canada. Nous travaillons avec le ministère des Finances et la Banque de développement du Canada pour trouver les meilleures solutions à court terme. Nous tentons par ailleurs de tirer parti de la Facilité canadienne de crédit garanti récemment établie par le gouvernement fédéral. Pour tirer profit de cette facilité, il faudrait que la BDC fasse preuve de souplesse et d'une compréhension des principes de base du secteur du prêt automobile.

Essentiellement, nous demandons que la BDC ait recours au modèle que nous décrivons, le seul modèle privé qui a fait ses preuves et qui fonctionne toujours bien dans la conjoncture, nonobstant la réduction du volume de transactions qui en découle. Je m'empresse de vous signaler que nous n'entendons pas nous substituer aux banques ni assumer le rôle classique et important qu'elles jouent dans le secteur du prêt automobile. Nous tentons simplement de remédier à la carence de crédit découlant de la capacité réduite des filiales de crédit.

Nous croyons que notre solution constitue la meilleure option politique au problème qui tourmente le marché, non seulement à court terme, mais aussi à long terme. Tricor comprend très bien les mécanismes d'interaction entre le marché du crédit, les consommateurs du secteur de l'automobile et les constructeurs d'automobiles. Tricor est aussi au courant des conditions qu'il faut mettre en place pour assurer la liquidité et le fonctionnement du marché à court et à long terme. Tricor a tout intérêt à conclure des prêts de qualité supérieure, comme cela devrait être le cas dans un marché efficace. Nous assumons un risque avec chaque prêt et nous savons comment l'atténuer.

Le gouvernement fédéral veut relancer le secteur de l'automobile au Canada. Tricor, grâce à l'efficacité de sa structure de coûts et de son accès à la FCCG, est en mesure d'offrir un financement plus économique aux consommateurs canadiens pour l'achat ou la location de véhicules automobiles.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, merci beaucoup.

M. Rodd et moi répondrons avec plaisir à vos questions.

• (0905)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci. Vous avez respecté le temps de parole alloué. J'en suis bien heureux. Les membres du comité aussi.

Nous allons maintenant entendre le groupe GE Capital.

Madame Allan, nous vous écoutons.

**Mme Elyse Allan (présidente, GE Capital):** Merci beaucoup.

Je m'appelle Elyse Allan. Je suis la présidente et chef de direction de GE Capital Canada. Je suis accompagnée de mon collègue, Jean-François Bertrand. Merci de nous avoir donné l'occasion de vous rencontrer.

GE est reconnue comme un leader dans de nombreux domaines. J'espère que nous serons en mesure de jeter un peu de lumière sur les défis auxquels est confronté aujourd'hui le secteur des prêts commerciaux.

À l'échelle mondiale, GE compte plus de 300 000 employés dans plus de 100 pays. Nos activités sont diversifiées: services financiers, avions, énergie, éclairage, appareils électroménagers, soins de santé, NBC Universal, locomotives, pour ne mentionner que celles-là.

GE est au Canada depuis 1892. La société a généré des recettes de 6,7 milliards de dollars en 2008. Elle a plus de 9 000 employés, des actifs totalisant 24 milliards de dollars, plus de 15 grandes unités de production et plus de 100 points de vente et de service.

GE Capital Canada est l'une de nos unités. Elle représente le plus gros prêteur commercial non bancaire au Canada. L'activité de financement de GE Capital Canada est centrée à Montréal. Elle emploie 600 Canadiens et ses 23 bureaux sont répartis dans toutes les régions du Canada.

GE Capital Canada compte parmi sa clientèle plus de 60 000 entreprises canadiennes, pour la plupart des entreprises petites et moyennes. Elle offre des produits de financement qui constituent une alternative aux services fournis par les banques. Nous aidons les entreprises à investir dans les technologies nouvelles et l'achat de matériel. Nous consolidons les dettes et offrons des solutions de financement aux clients vendeurs et franchisés. En 2008, le financement de nouvelles activités économiques au Canada a totalisé 10,9 milliards de dollars.

Nos 60 000 clients sont actifs dans un large éventail de secteurs: les transports, l'aérospatial, la construction, la foresterie, la fabrication, l'automobile, l'hospitalité et le financement des franchises. Nous avons aussi une unité spécialisée qui offre des services de financement et de gestion de parcs d'automobile et de camions.

En résumé, les entreprises canadiennes comptent sur l'aide de GE Capital Canada pour financer leurs activités, investir dans des technologies nouvelles, et offrir des emplois aux Canadiens.

Je vais maintenant céder la parole à Jean-François.

[Français]

**M. Jean-François Bertrand (premier vice-président, Marchés des capitaux, GE Capital):** Je m'appelle Jean-François Bertrand et je suis premier vice-président des marchés financiers auprès de GE Capital Canada.

Afin de vous expliquer comment la crise du crédit nous a touchés, il est important que vous compreniez de quelle façon nous finançons nos opérations canadiennes. GE Capital Canada émet du papier commercial non garanti, des billets à moyen terme et du papier commercial adossé à des actifs. Certains sont en partie émis au Canada et d'autres sur les marchés financiers internationaux.

La crise actuelle a réduit notre capacité à rassembler des fonds. Le marché du papier commercial adossé à des actifs est en baisse de 55 p. 100, ou 63 milliards de dollars depuis 2007. La volatilité des taux associés à ce papier est extrême. Le coût d'émission de papier commercial adossé est devenu prohibitif.

Le marché du papier commercial non garanti d'entreprises financières est aussi touché, avec une baisse de 45 p. 100 ou 20 milliards de dollars depuis 2007. La capacité de GE Capital Canada d'émettre du papier commercial non garanti est réduite significativement depuis juillet 2008. Depuis 2003, GE Capital Canada a émis environ 15 milliards de billets à moyen terme, mais n'en a émis aucun depuis juillet 2008.

Avec la baisse drastique de ses sources traditionnelles de financement local, GE Capital a dû avoir recours à des prêts intercompagnies transfrontaliers, afin de satisfaire aux besoins de financement de ses clients canadiens. Malheureusement, l'emploi à long terme de ce type de prêts n'est pas viable en raison de règles fiscales canadiennes auxquelles ils sont soumis.

Les prêts provenant de nos sociétés américaines affiliées sont assujettis aux règles canadiennes relatives à la capitalisation restreinte, « *thin capitalisation rules* », en anglais. Ces règles limitent la déduction d'intérêts sur les fonds empruntés aux sociétés affiliées américaines par leurs filiales à un levier de deux pour un, ce qui en fait une source de fonds très dispendieuse. En comparaison, les banques canadiennes ont généralement un levier financier jugé conservateur sur le marché de 16 pour 1 à 20 pour 1.

• (0910)

[Traduction]

**Mme Elyse Allan:** GE Capital Canada est manifestement un rouage important de l'infrastructure financière au Canada. Nous félicitons le gouvernement canadien des initiatives qu'il a prises pour renforcer cette infrastructure financière si essentielle à nos petites et moyennes entreprises — la Facilité canadienne de crédit garanti dotée de 12 milliards de dollars, les modifications du mandat d'EDC et l'injection de fonds dans EDC et la BDC.

Il faut cependant en faire davantage. Comme pour toutes les mesures prises face à la crise économique actuelle, les politiques pertinentes doivent être mises en oeuvre au moment opportun. À notre avis, la Facilité canadienne de crédit garanti devra entamer ses activités au deuxième trimestre de 2009 pour que les fonds puissent servir à financer les opérations et les investissements des entreprises canadiennes.

En outre, elle ne doit pas se limiter qu'aux tranches cotées AAA. Elle devrait également prêter attention aux tranches de catégorie investissement. Avant la crise, le marché acceptait des tranches de catégorie investissement. Si cela était possible, les sociétés de crédit comme GE pourrait prêter davantage aux entreprises qui ne sont pas cotées AAA et qui sont en fait les plus vulnérables dans la crise actuelle.

Deuxièmement, nous estimons que la Banque du Canada devrait cibler ses interventions en faveur des institutions financières non bancaires qui sont le plus durement touchées par les déficiences du marché des PCAA. La nouvelle facilité d'achat d'actifs lancée par la Banque d'Angleterre constitue un excellent précédent, offrant de nouvelles liquidités sur le marché, garantissant la confidentialité et offrant de la souplesse en matière de stratégie de sortie

Finalement, le Canada devrait modifier ses règles de capitalisation restreinte pour permettre aux filiales de services financiers canadiennes de sociétés internationales d'accéder plus facilement au financement entre parties associées en fonction d'un ratio d'endettement de 10/1 au lieu de 2/1. Les établissements financiers canadiens disposeraient ainsi de capitaux supplémentaires qu'ils pourraient à leur tour mettre à la disposition des entreprises canadiennes.

Merci.

[Français]

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci.

Le prochain groupe est l'Association canadienne des manufacturiers de produits nautiques.

Madame Anghel, vous avez sept minutes.

[Traduction]

**Mme Sara Anghel (vice-présidente, Relations gouvernementales et affaires publiques, Association canadienne des manufacturiers de produits nautiques):** Merci beaucoup.

Bonjour, monsieur le président. Bonjour, mesdames et messieurs les membres du comité. Je m'appelle Sara Anghel et je parle au nom de l'Association canadienne des manufacturiers de produits nautiques. M'accompagne aujourd'hui M. Jeff Wilcox, président de George's Marine and Sports.

L'Association canadienne des manufacturiers de produits nautiques, que je désignerai dorénavant sous le sigle de NMMA, est la première association dans le domaine du nautisme en Amérique du Nord. Les entreprises que représente la NMMA produisent plus de 80 p. 100 des embarcations, des moteurs, des remorques, des accessoires et de l'équipement vendus aux propriétaires de bateau en Amérique du Nord. L'association favorise la croissance du secteur d'activité par ses mesures d'intérêt public, ses études de marché et ses données, le contrôle de la qualité de ses produits et ses communications commerciales. Nous comptons 100 membres au Canada et 1 600 aux États-Unis.

D'après l'étude de l'incidence économique que nous avons effectuée en 2006, les répercussions du nautisme sur l'économie canadienne sont de l'ordre de 26 milliards de dollars et près de

375 000 emplois directs et indirects ont été créés par ce secteur, dont près de 7 000 sont des emplois bien rémunérés dans le domaine de la fabrication. En 2006, près de six millions de Canadiens ont utilisé une embarcation, ce qui a entraîné des répercussions totalisant six milliards de dollars sur le tourisme au Canada: voyages, pêche sportive et commerciale, caravanage et autres activités touristiques. De plus, de nombreux amis américains viennent naviguer chez nous, les huit États des Grands Lacs comptant 4,3 millions d'embarcations.

Le revenu annuel du ménage de 80 p. 100 des six millions de propriétaires de bateau canadiens est inférieur à 100 000 \$, et 95 p. 100 de toutes les embarcations utilisées et vendues annuellement ont une longueur inférieure à 26 pieds. Il s'agit d'embarcations remarquables. Le nautisme est solidement ancré dans la classe moyenne. Les embarcations sont fabriquées, vendues et achetées par des gens appartenant à la classe moyenne.

Ces chiffres éloquentes diminueront sans aucun doute cette année et la prochaine année, en raison du ralentissement important de l'économie. Notre secteur d'activité est habituellement le premier à être touché par une récession et le dernier à s'en sortir, ses produits n'étant pas essentiels aux consommateurs.

Nous le savons, les marchés financiers habituellement stables ont commencé à se gripper au début de 2008 aux États-Unis, et les investisseurs ont consenti à prêter uniquement aux organisations les plus solvables, ce qui a entraîné la paralysie du papier commercial. Les organismes prêtant habituellement aux consommateurs et aux concessionnaires dans le secteur du nautisme ont commencé à se retirer du secteur du financement des stocks des concessionnaires ou du financement en gros.

Le financement en gros permet aux concessionnaires d'acheter les produits du fabricant en gros pour pouvoir ensuite les écouler. Les produits achetés constituent la garantie de l'emprunt qui est remboursé au fur et à mesure des ventes.

En Amérique du Nord, le financement en gros a totalisé entre trois et quatre milliards de dollars dans le secteur du nautisme.

Au Canada, 2008 a été une année relativement bonne, mais 2009 sera très difficile en raison de l'accès restreint au financement en gros. La société Textron, un établissement de crédit, s'est retirée du marché en février dernier, GE Commercial Distribution Finance Canada demeurant seule en piste pour le financement en gros dans le secteur du nautisme. Textron est responsable de près de 30 p. 100 de ce financement au Canada. Parallèlement, GE devrait réduire son financement en gros dans ce secteur en raison des conditions actuelles du marché et de la situation financière des concessionnaires.

Au fur et à mesure que les prêteurs quittent ce marché, le manque d'autres sources de financement aisément disponibles met en péril les fabricants et les concessionnaires de produits nautiques. Cette crise du crédit nuit sérieusement à la chaîne de distribution. Elle a déjà fait perdre des emplois, et de nombreux autres seront menacés.

Bien des contrats exigent que les fabricants rachètent les stocks des concessionnaires qui cessent leurs activités, entraînant une réaction négative privant les fabricants déjà mis à mal de sources de capitaux importants. À cause des stocks excédentaires à la suite des liquidations, de la rareté du crédit et de la faible demande, la production a chuté, le nombre d'emplois a diminué dans le domaine de la fabrication et les fermetures d'entreprise se sont multipliées.

Dans les décisions que vous prendrez, je vous exhorte à tenir compte de la situation de notre secteur d'activité comme vous le faites pour le financement de l'industrie automobile. Votre aide est cruciale pour contribuer à stabiliser le marché du financement en gros et favoriser le crédit. Le gouvernement doit inciter les banques à stimuler l'économie en prêtant davantage.

Je vous formule les recommandations précises suivantes.

Premièrement, il faudrait faire passer de 90 à 100 p. 100 la garantie actuelle consentie par Exportation et développement Canada sur les exportations. Si tel était le cas et si les critères étaient assouplis, les fabricants canadiens pourraient exporter aux États-Unis leurs embarcations.

• (0915)

Deuxièmement, il faut mettre en oeuvre un programme analogue soutenu par le gouvernement et destiné aux embarcations livrées au pays par les fabricants canadiens, soit en élargissant le mandat d'Exportation et développement Canada, soit en augmentant le rôle de la Banque de développement du Canada.

En matière de financement sur stocks, un programme fédéral de garantie d'emprunt accroîtra la liquidité et attirera de nouveaux prêteurs qui consentiront davantage de crédit aux concessionnaires de produits nautiques. Les fabricants et les concessionnaires pourront poursuivre leurs activités, et 375 000 emplois seront conservés dans notre secteur d'activité au Canada. De plus, stimuler le financement des consommateurs favorisera l'écoulement des produits et la production par nos fabricants.

GE ne peut suffire seule à la tâche dans notre secteur d'activité où, je le répète, elle se retrouve seule en piste. Nous exhortons la BDC à venir en aide à GE, qui pourra à son tour prêter main-forte aux fabricants et aux concessionnaires canadiens. Et, ce qui est plus important, elle pourra contribuer au maintien des emplois de la classe moyenne. Notre saison de vente au détail débute en mars pour se terminer en juillet. Il faut intervenir dès maintenant pour ne pas que la situation se détériore davantage.

Je voudrais maintenant céder la parole à Jeff, qui vous résumera comment la situation se répercute sur une entreprise d'ici.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Monsieur Wilcox, je vous signale qu'il vous reste moins d'une minute. Je vous demanderais de bien vouloir nous résumer vos points saillants.

• (0920)

**M. Jeff Wilcox (président, George's Marine and Sports, Association canadienne des manufacturiers de produits nautiques):** Merci.

Je m'appelle Jeff Wilcox. Je suis le président de George's Marine and Sports.

Je dirige cette entreprise depuis 10 ans. Le chiffre d'affaires de notre concession est passé de 100 000 \$ à 14 millions de dollars au cours de cette période. Je travaille au sein de l'entreprise depuis 1985 et j'occupe le poste de président depuis 1999. J'ai été témoin de l'évolution ponctuelle du crédit à la consommation et du crédit de gros.

Cependant, les conditions actuelles ont amené les petites entreprises à apporter, à leurs méthodes de gestion, des modifications ambitieuses, sans précédents à mes yeux. Les taux d'intérêt n'ont cessé de fluctuer, mais jamais n'a-t-on été témoin d'un changement aussi spectaculaire du crédit de gros et de détail. La stratégie a été modifiée en cours de route non seulement par les établissements de crédit de gros, mais également par ceux de crédit de détail, ce qui a provoqué un resserrement de l'étau.

GE est le principal établissement de crédit pour le financement sur stocks. Au cours du dernier mois, les taux d'intérêt ont presque triplé et l'accès au crédit n'a jamais été aussi limité, à ma connaissance. Les taux ont déjà été élevés par le passé, mais jamais les marges bénéficiaires n'ont été aussi faibles sur les produits. Dans la conjoncture économique actuelle, notre marge bénéficiaire a chuté de plus de 40 p. 100 dans la foulée des efforts déployés par les concessionnaires pour conserver leurs parts de marché. En raison de la hausse du coût du financement sur les stocks et de la diminution des marges bénéficiaires, il sera presque impossible de parvenir à la rentabilité sans sabrer dans les coûts radicalement.

Ce seront vraisemblablement nos employés qui feront les frais de cette réduction des coûts. Nos employés sont très qualifiés, mais nous serons peut-être obligés de prendre une décision très difficile à leur égard.

Il n'y a pas que les problèmes dans le domaine du crédit de gros avec lesquels nous sommes aux prises. Les établissements de crédit de détail ont également modifié leur approche. Ils imposent des exigences plus rigoureuses auxquelles certains consommateurs sont incapables de satisfaire. Ainsi, l'accès au crédit est pratiquement impossible aux familles à revenu moyen. Parfois, on refuse de prêter à des clients fort peu endettés, ce qui n'aurait pas été le cas il y a un an.

Deux facteurs obligent les petites entreprises comme la mienne à restreindre leurs opérations commerciales et à réduire leur personnel pour survivre. George's Marine and Sports ne sera vraisemblablement plus tout à fait la même au sortir de la présente récession, et il faudra fort probablement en faire notre deuil.

Merci.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci.

Je cède maintenant la parole à M. Hanemaayer de l'Association canadienne du véhicule récréatif.

**M. Jeff Hanemaayer (premier vice-président, Association canadienne du véhicule récréatif):** Merci de nous accueillir aujourd'hui.

Je m'appelle Jeff Hanemaayer. Je suis le vice-président et le directeur de l'Association canadienne du véhicule récréatif, l'ACVR. Nous sommes une association industrielle sans but lucratif représentant les fabricants et les fournisseurs de l'industrie canadienne du VR.

N'étant pas un expert financier, je suis accompagné de Pierre Major, président de la Division du financement sur stocks à Textron Financial Canada. Cependant, il ne représente pas Textron Financial Canada aujourd'hui. Il comparait plutôt à titre d'expert dans le domaine du financement sur stocks au Canada.

Le chiffre d'affaires de l'industrie canadienne du VR s'établirait à environ 3,5 milliards de dollars, si l'on ne tient pas compte des revenus des terrains de camping et d'autres revenus découlant des véhicules récréatifs dans le secteur du tourisme. Le nombre de propriétaires de véhicules récréatifs a atteint un niveau record en 2008, puisque 14 p. 100 des ménages canadiens en possèdent un, ce qui donne un total supérieur à un million de VR au Canada.

En 2008, les ventes au détail au Canada ont atteint le chiffre record de près de 58 000 unités neuves, motorisées et à remorquer. Bien que le resserrement du crédit ait fait baisser ce chiffre, la demande continue d'être raisonnable sur le plan historique, et ce, en dépit du fait que des normes plus rigoureuses pour les prêts empêchent maintenant un grand nombre d'acheteurs sérieux d'en obtenir un.

Le crédit consenti pour le commerce de détail reste quand même raisonnablement accessible aux concessionnaires de VR qui s'appliquent à l'obtenir pour leurs clients solvables. Le principal problème, c'est que le resserrement du financement sur stocks complique davantage l'acquisition et le maintien des stocks pour les concessionnaires, même si les ventes au détail restent raisonnablement bonnes sur le plan historique. Les résultats d'un sondage effectué auprès des membres de notre association indiquent que la contraction du financement sur stocks constitue, en 2009, leur principale préoccupation. Sans ce financement, les concessionnaires sont dans l'impossibilité de maintenir un nombre adéquat de VR en vue de maximiser leurs ventes et leurs profits.

Voici les trois raisons de l'accessibilité réduite du financement sur stocks consenti aux concessionnaires: premièrement, comme je l'ai indiqué plus tôt, le retrait du secteur du financement sur stocks de VR de Textron Financial Canada, un de deux grands prêteurs non bancaires pour le financement sur stocks au Canada — il s'agit de deux prêteurs américains; deuxièmement, la diminution des prêts consentis par l'autre prêteur; enfin, le manque d'intérêt de la part des banques à charte du Canada, qui ne veulent pas prêter davantage.

Nous souhaiterions proposer quelques mesures pour améliorer l'accessibilité au financement sur stocks pour les VR.

Premièrement, il faudrait Inclure dans la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada le financement sur stocks des concessionnaires de VR, étant donné qu'ils vendent des articles de prix unitaire élevé à marge de profit étroite. Il faudrait donc revoir les normes d'admissibilité pour inclure les entreprises aux chiffres de ventes annuels supérieurs à cinq millions de dollars, modifier la liste des éléments admissibles au financement pour inclure les stocks de VR et enfin porter à un million de dollars la limite minimum des prêts récemment augmentée.

Deuxièmement, il faudrait élargir le mandat de la BDC pour inclure le financement sur stocks des concessionnaires de VR.

Troisièmement, il faudrait apporter des modifications à la Facilité canadienne de crédit garanti pour inclure le financement sur stocks des concessionnaires de VR; à l'heure actuelle, la facilité ne prend en considération que les prêts pour les véhicules ou le matériel.

Enfin, il faudrait Inciter les banques à charte du Canada et les autres prêteurs à augmenter le volume du financement sur stocks des concessionnaires de VR. Les grandes banques profitent déjà des prêts au secteur de détail du VR qui présentent un risque beaucoup plus faible que d'autres formes de prêts à la consommation. Elles fournissent un financement sur stocks à un petit nombre de concessionnaires avec lesquels elles traitent depuis longtemps. Elles semblent toutefois réticentes et frileuses à l'idée d'accorder un financement sur stocks à d'autres concessionnaires.

En dernier lieu, le seul grand établissement non bancaire de financement sur stocks ayant son siège aux États-Unis, le secteur canadien n'est pas sa priorité. Déjà fragilisée à la suite du retrait de l'un des établissements américains, l'industrie canadienne serait moins vulnérable s'il y avait d'autres grands prêteurs canadiens.

Merci.

• (0925)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci.

Je rappelle aux membres du comité qu'ils disposent de sept minutes.

Je voudrais également signaler aux témoins que, les membres du comité disposant de sept minutes pour les questions et réponses, plus les réponses seront brèves, plus nous pourrons poser de questions.

Monsieur McCallum, c'est à vous d'ouvrir le bal. Vous avez sept minutes.

**L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.):** Merci beaucoup.

Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

L'une des préoccupations qui reviennent sans cesse, c'est la lenteur avec laquelle est créée la Facilité canadienne de crédit garanti et la réticence de la BDC à indiquer quand l'argent sera disponible. C'est maintenant que la crise sévit, et si l'on attend à 2010 pour mettre en service cette facilité et dégager des fonds supplémentaires, il sera alors trop tard en théorie. Certains des propos que vous avez tenus aujourd'hui viennent confirmer cette préoccupation.

Ma première question s'adresse donc aux représentants de l'association des véhicules récréatifs. Pourquoi la Banque de développement du Canada exclurait-elle les véhicules récréatifs? Je ne saisis pas très bien. Et pourquoi la Facilité canadienne de crédit garanti exclurait-elle les véhicules récréatifs? Qu'ont-elles contre ce type de véhicule?

**Des voix:** Oh!

**M. Jeff Hanemaayer:** D'après le mandat qui lui a été confié, la FCCG autorisera l'achat de titres adossés à des actifs garantis au moyen de prêts et de contrats de location pour les véhicules et le matériel, à l'exclusion des véhicules récréatifs.

**L'hon. John McCallum:** Mais comment peut-on justifier cela? Qu'est-ce que les responsables de cette facilité répondraient à cette question?

**M. Jeff Hanemaayer:** C'est parce que le financement sur stocks est exclu de la loi en pour les véhicules récréatifs. C'est là la raison. J'ignore si c'est une question de choix. Je ne vois pas où vous voulez en venir précisément. En ce qui a trait à la FCCG, le financement sur stocks ne comprendrait pas celui pour ces véhicules.

**L'hon. John McCallum:** Très bien. En ce qui concerne la FCCG, je crois comprendre que le premier ministre a d'abord évoqué sa création à l'approche de Noël. Le budget a été déposé il y a environ trois mois, je pense, et a reçu la sanction royale il y a 50 jours. Pourtant, je crois qu'on est encore loin de la coupe aux lèvres.

Madame Allan, vous dites espérer que cette facilité puisse entreprendre ses activités au cours du deuxième trimestre. On nous a déjà indiqué que ce serait en mai. Avez-vous une idée du moment où cet argent sera disponible?

**Mme Elyse Allan:** Je vous répondrai simplement que les négociations vont bon train. Depuis le début de celles-ci, nous travaillons très efficacement. Nous sortons des sentiers battus, ce dont tout le monde nous est reconnaissant. Les choses vont bon train. Nous espérons et prévoyons que le tout se matérialisera au cours du deuxième trimestre.

Jean-François, qui participe à ces négociations, pourrait peut-être nous indiquer ce qu'il en est.

**M. Jean-François Bertrand:** Volontiers. Je dirai simplement qu'il s'agit d'un nouveau mandat pour la BDC et qu'elle a fait preuve de beaucoup de professionnalisme dans ses négociations avec nous. Nous attendons impatiemment ces fonds, mais je pense que la BDC fait de son mieux.

**L'hon. John McCallum:** Cela me semble être un recul de votre part — de la part du gouvernement, plutôt —, puisqu'on est passé de mai au deuxième trimestre, ce qui nous amène à la fin de juin.

Madame Allan, vous avez dit qu'il y avait des restrictions puisque que le programme se limite aux tranches cotées AAA, alors qu'avant la crise on acceptait des tranches cotées BBB en montant. Pouvez-vous nous expliquer...

• (0930)

**Mme Elyse Allan:** C'est effectivement le cas.

**L'hon. John McCallum:** ... pourquoi c'est un problème et estimez-vous que des modifications s'imposeraient?

**Mme Elyse Allan:** Volontiers. Il s'agit d'un changement qui est mineur à certains égards, mais qui pourrait se révéler important en ce sens que les critères d'admissibilité au programme seraient assouplis. Vous avez effectivement raison: auparavant, on pouvait accepter les cotes inférieures à AAA, alors que le programme se limite maintenant aux cotes AAA. Nous aimerions que les critères soient assouplis, ce qui, manifestement, ferait augmenter le financement disponible dont profiteraient peut-être ceux qui sont plus vulnérables, c'est-à-dire ceux qui n'ont pas la cote AAA.

Jean-François.

**L'hon. John McCallum:** J'en resterai peut-être là sur ce sujet, puisque mon temps de parole est presque écoulé et que je voudrais aborder un dernier point.

Mark Carney a récemment comparu devant nous, évoquant la baisse spectaculaire des taux d'intérêt et se disant ravi que le secteur privé avait emboîté le pas. Cependant, M. Wilcox, qui est assis à côté de Mme Allan, semble nous donner un autre son de cloche. Si je vous ai bien compris, monsieur Wilcox, le taux d'intérêt que vous impose GE Capital a triplé parallèlement à la chute spectaculaire de celui fixé par la Banque du Canada.

Je voudrais peut-être demander à vous deux pourquoi il en est ainsi, parce que j'estime qu'il est vraisemblablement paradoxal que les taux d'intérêt baissent alors que celui qu'on vous impose a triplé, à moins qu'il y ait un problème propre à votre entreprise que vous souhaitez peut-être taire. Pourquoi le taux d'intérêt que vous impose GE Capital a-t-il triplé alors que la tendance générale, du moins celle dictée par les autorités, est à la baisse, une baisse spectaculaire?

**M. Jeff Wilcox:** Dans l'ensemble du secteur des produits nautiques, le coût du financement sur les stocks a presque triplé, et la hausse est parfois supérieure. À la même époque l'an dernier, le taux d'intérêt s'établissait à 3,5 p. 100, alors qu'il atteint aujourd'hui près de 8,5 p. 100. Il est donc deux fois et demie supérieur à ce qu'il était.

Nous avons abordé la question à de nombreuses reprises avec GE. Le coût de son financement sur les stocks aurait, semble-t-il, augmenté, tout comme les frais sur les emprunts qu'elle contracte. Comme elle est une société à but lucratif comme toutes les autres, elle a augmenté les intérêts qu'elle nous impose.

**L'hon. John McCallum:** Pourrais-je demander également à Mme Allan de répondre?

**Mme Elyse Allan:** Je pourrais simplement répéter les propos de Sara et de Jeff, soit qu'il y avait d'autres prêteurs dans ce secteur auparavant, mais que nous sommes dorénavant le seul. Il y a manifestement des risques que les autres ont décelés. J'ajouterais que nous les avons décelés également et que nous fixons nos prix en conséquence. Je passe sous silence que le coût des capitaux que nous empruntons et qui nous permettent de maintenir nos activités a continué d'augmenter en raison du manque de liquidité du papier commercial et des autres titres de créance sur le marché.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Il vous reste 30 secondes.

**L'hon. John McCallum:** Très bien.

J'ai une dernière question, que j'adresse encore une fois à Mme Allan. Prenons l'exemple de la mesure adoptée par la Banque d'Angleterre à l'endroit du papier commercial. Cette mesure est-elle conforme à l'orientation que Mark Carney dit vouloir donner? Son application serait-elle possible au Canada?

**Mme Elyse Allan:** Je pense que c'est une question que vous devriez poser au gouverneur Carney. Je dirai simplement que ce type de programme est valable et que nous recommanderions qu'il l'envisage.

**L'hon. John McCallum:** Merci.

[Français]

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur McCallum.

Je remercie les témoins. Vos réponses sont brèves, et les députés peuvent poser plusieurs questions.

Monsieur Laforest, vous avez sept minutes.

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

Bonjour à tous les témoins.

Je m'adresse à GE Capital. Vous avez dit aller chercher votre financement en vendant principalement des papiers commerciaux adossés à des actifs. Or on sait que ces titres ont contribué en grande partie aux déboires et aux pertes importantes que plusieurs caisses de retraite ont subis.

J'ai été étonné d'entendre que vous souhaitiez que la Banque du Canada vous vienne en aide, alors que vous avez vendu des titres à des groupes gouvernementaux, notamment des caisses de retraite du gouvernement. Parce que ça n'a pas fonctionné et qu'ils ont subi des pertes, vous demandez maintenant l'aide de l'État. Je trouve ça particulier.

• (0935)

**M. Jean-François Bertrand:** Je comprends la préoccupation que vous pouvez avoir à ce sujet.

Le marché canadien des papiers adossés était séparé en deux segments. Il y avait celui organisé par des compagnies qui n'étaient pas des banques, soit les papiers commerciaux bancaires, qui a toujours eu un très bon rendement. L'autre segment n'a pas eu un bon rendement; il a même nécessité une restructuration.

Le marché du papier commercial adossé bancaire a continué à avoir un bon rendement, mais son image a été ternie. Même si les actifs ont un très bon rendement dans ce marché, c'est plus difficile.

GE Capital a toujours utilisé du papier commercial adossé bancaire. Les investisseurs n'ont donc encouru aucune perte et ont eu de très bons rendements.

**M. Jean-Yves Laforest:** D'accord.

Les clients qui ont acheté des titres que vous avez émis sur le marché n'ont pas subi de pertes.

**M. Jean-François Bertrand:** Absolument pas.

**M. Jean-Yves Laforest:** D'accord.

Est-ce parce qu'il s'agissait de papiers commerciaux adossés bancaires?

**M. Jean-François Bertrand:** Oui.



**M. Jean-Yves Laforest:** Vous n'avez pas touché à l'autre secteur. Vous n'en avez pas émis.

**M. Jean-François Bertrand:** Exactement.

**M. Jean-Yves Laforest:** Pouvez-vous nous dire si les caisses de retraite, dont la Caisse de dépôt et placement du Québec et l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada, ont acheté des titres chez vous?

**M. Jean-François Bertrand:** Je n'ai aucune idée de qui achète du papier commercial adossé parce que c'est géré par les banques, qui ont leurs propres clients. Ce sont elles qui sont responsables d'aller chercher des clients.

**M. Jean-Yves Laforest:** Merci.

Monsieur Hanemaayer, l'Association canadienne des véhicules récréatifs recommande, entre autres, d'élargir le mandat de la Banque de développement en vue d'inclure le financement. Vous souhaitez que les banques à charte puissent maintenant prendre à leur charge une partie du financement des gens qui achètent des véhicules récréatifs.

Est-ce parce qu'aucune banque à charte ne le faisait?

[Traduction]

**M. Jeff Hanemaayer:** Actuellement, la Banque de Montréal offre du financement sur les stocks pour les véhicules récréatifs. Je l'ai déjà citée en exemple. Elle consent cependant des prêts aux clients avec lesquels elle traite depuis longtemps. Comme les autres banques, elle ne tient pas vraiment à accroître ses activités dans ce secteur.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Parmi vos principaux prêteurs pour les gens qui veulent acheter un véhicule récréatif, il y avait le groupe GE Capital Solutions. Ce groupe était-il la principale source de financement pour les gens qui voulaient acheter un véhicule récréatif?

[Traduction]

**M. Jeff Hanemaayer:** Vous posez des questions sur le financement de détail, et non sur le financement des concessionnaires dont j'ai surtout parlé.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Oui.

[Traduction]

**M. Jeff Hanemaayer:** Pourriez-vous répondre à cette question, Pierre?

**M. Pierre Major (Association canadienne du véhicule récréatif):** Certainement.

Les banques canadiennes s'occupent du financement de détail depuis longtemps, et nombreuses sont celles qui le font encore, mais elles imposent des exigences plus rigoureuses.

Toutes les banques, y compris les caisses populaires du Québec, offrent du financement de détail. J'ignore si GE est encore active dans ce créneau. Il est encore possible d'obtenir du financement de détail, mais les conditions imposées sont plus rigoureuses.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Ce dont vous nous parlez ce matin touche beaucoup plus le financement des entreprises pour la production et la commercialisation que le financement du consommateur. Les recommandations que vous faites concernent le financement des entreprises, si je comprends bien.

● (0940)

[Traduction]

**M. Jeff Hanemaayer:** C'est exact.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** D'accord.

Je n'ai pas d'autres questions. Je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur Laforest.

Monsieur Menzies, vous avez sept minutes.

**M. Ted Menzies (MacLeod, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence.

Nous avons entrepris une étude très passionnante et très importante. Vous représentez des gens que nous représentons aussi — les détaillants, les concessionnaires d'automobiles ou de véhicules récréatifs et les personnes qui le mesdames, financent —, je suis donc content d'avoir votre avis sur la question.

On ne cesse de parler des différences dans le financement. Les banques s'occupent toujours du financement. Lorsqu'ils compareraient devant le comité, les représentants de l'Association des banquiers canadiens affirmeront qu'ils prêtent davantage. C'est le financement par les établissements non bancaires qui a disparu et qui vous porte préjudice. Nous en sommes conscients.

Cette facilité de crédit garanti utilisera l'argent des contribuables, que nous voulons nous efforcer de protéger. Nous avons confié à la BDC le mandat, si vous me permettez l'expression, de prévoir les fonds nécessaires, sachant très bien qu'elle ne les verserait pas elle-même, et nous lui avons demandé de nous présenter un rapport pour nous indiquer si elle avait mené à bien ce mandat.

Dans un article intéressant paru dans le *Globe* de ce matin, on cite ainsi M. Richard Gauthier:

Cependant, même M. Gauthier reconnaît qu'Ottawa doit faire preuve de prudence alors qu'il s'engage dans cette voie pour la première fois.

« Il n'y a pas encore d'infrastructure, de mécanisme en place au Canada pour encadrer ce genre de facilité de crédit. Il faut donc essentiellement faire table rase et tout créer [avec la BDC] et toutes les parties prenantes. »

Nous vous sommes donc reconnaissants de votre patience. Nous espérons que la BDC mettra le tout en branle correctement. C'est, je pense, ce qui nous intéresse et, j'en suis convaincu, ce qui vous intéresse aussi.

Selon les données publiées par Statistique Canada, ce dont je viens tout juste de prendre connaissance sur mon BlackBerry, les chiffres sur les ventes d'automobiles ainsi que sur la fabrication d'automobiles et de pièces ont augmenté de 19 p. 100 ce mois-ci par rapport au mois précédent. Cette hausse de 19 p. 100 me surprend un peu.

Monsieur Campbell, j'aimerais que vous nous fassiez part de vos observations à cet égard. Vous avez dit qu'il faut être prêt à risquer sa peau, ce qui m'apparaît très sensé. Ce n'est peut-être pas l'expression qui convient, mais vous avez un rôle à jouer et vous assumez une part du financement de vos activités.

Que devons-nous faire avec cette cote AAA qui est exigée?

**M. Joseph Campbell:** C'est exactement ce que nous avons proposé à la BDC. Nous savons très bien qu'elle doit faire table rase et tout créer à partir de rien. Elle ne peut tout simplement pas nous proposer la solution de but en blanc. On dit que nous nous efforçons de parvenir à une solution de concert avec la BDC et le ministère des Finances. Ce sont là des propos qui nous encouragent.

Cependant, comme M. Rodd peut en témoigner, l'essentiel de notre modèle, de la façon dont il a fonctionné par le passé, c'est que, dans le secteur privé, nous vérifions l'exactitude de la cote de solvabilité — ce que cherche à faire le financier —, plutôt que d'attendre qu'une tierce partie s'en charge.

C'est plus ou moins ce que nous demandons à la BDC, de reprendre un rôle qui s'est révélé efficace au cours des dernières années sur les marchés et de le jouer.

Brian, peut-être avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Brian Rodd (président, Securcor Corporation, Tricor Automotive Group):** Merci, Joe.

Je pense que la cote de solvabilité est une question qui intéresse tous ceux ici présents. Nous en avons tous fait l'expérience au cours des dernières années, et certainement au cours des 10 dernières années, grosso modo.

Lorsque nous avons créé Securcor, nous voulions une facilité privée vraiment capable de s'attacher aux détails et de bien connaître les contrats ainsi que les consommateurs. Au début, nous consacrons beaucoup de temps pour bien connaître l'entreprise avant de lui accorder le financement nécessaire.

En outre, nous vérifions d'une façon très transparente toutes les transactions sans aucune exception. Cela ne nous rapportait pas à l'époque, mais aujourd'hui, la transparence est à la mode à Bay Street et à Wall Street.

C'est ce que nous avons offert de nouveau aux établissements de financement privés. Nous sommes l'intermédiaire entre Joe et un des établissements de financement. Nous avons offert ce service avec d'excellents résultats pendant neuf ans.

**M. Ted Menzies:** Pour toutes les entreprises qui sont ici représentées, la cote de solvabilité AAA a-t-elle changé depuis un an, dans la foulée du ralentissement économique qui a eu une incidence sur les actifs et les passifs respectifs? Est-ce bien là le problème?

**M. Joseph Campbell:** Selon la facilité à laquelle nous avons recours, notre cote de solvabilité n'a pas baissé au cours de l'année écoulée. Nos résultats sont les mêmes. C'est essentiellement imputable à notre modèle particulier en vertu duquel la partie qui propose le contrat, en l'occurrence le concessionnaire d'automobiles, a des intérêts financiers jusqu'au terme du contrat.

Essentiellement, c'est l'ancienne façon de faire les choses: le concessionnaire assume ses responsabilités et ne cède pas le contrat à une tierce partie en se dégageant de tout risque financier.

Nous prenons des risques, selon votre expression. Nous avons un intérêt personnel direct. C'est pourquoi notre bilan n'a pas changé au cours de l'année écoulée.

• (0945)

**M. Ted Menzies:** Je vois. C'est très bon.

Vous négociez donc avec la BDC? Le faites-vous depuis le début?

**M. Joseph Campbell:** Oui.

**M. Ted Menzies:** Ma question s'adresse à vous tous. Quelle est la réaction de la BDC à votre égard? Je pense que cela nous intéresse.

Les représentants de la BDC ont comparu devant nous, et nos électeurs nous font part de leurs préoccupations.

**M. Jean-François Bertrand:** Nous l'avons déjà indiqué, elle travaille le plus rapidement possible. La collaboration avec elle est très bonne. Elle sort des sentiers battus. On lui a confié un nouveau mandat. Nous collaborons. Nous répondons aux questions qu'elle nous a posées. À mon avis, elle en est rendue à l'étape de la répartition des fonds. Elle devrait nous faire part de sa décision sous peu.

**M. Ted Menzies:** D'autres réponses?

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** J'estime que c'est une question importante.

Madame Anghel, pouvez-vous y répondre? Votre organisation négocie-t-elle avec la BDC?

**Mme Sara Anghel:** Non, nous ne négocions pas directement avec elle. Je le répète, nous espérons que la BDC collaborera avec GE pour faciliter l'accès de nos concessionnaires au crédit.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Vous seriez donc représentés par l'intermédiaire de GE?

**Mme Sara Anghel:** Non, nous espérons simplement que GE obtiendra ce dont elle a besoin afin de pouvoir offrir du financement. Jusqu'à présent, nous n'avons pas négocié directement avec la BDC. Nous serions ravis de pouvoir le faire. Nous n'en avons peut-être pas eu l'occasion ou nous ne lui avons peut-être pas proposé une telle solution.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Monsieur Hanemaayer.

**M. Jeff Hanemaayer:** Comme nous l'avons déjà indiqué, offrir aux concessionnaires de véhicules récréatifs du financement sur les stocks ne fait pas partie du mandat actuel de la BDC. Nous souhaiterions notamment que cela soit le cas. Nous ne sommes donc pas en mesure de porter un jugement sur son efficacité à cet égard.

Je me permettrai peut-être de répondre à une question qui a été posée à Jeff. Dans le secteur des véhicules récréatifs, les taux d'intérêt du financement sur les stocks ont augmenté considérablement depuis l'an dernier. Notre situation est analogue à celle des concessionnaires de bateaux.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Votre temps de parole est écoulé, monsieur Menzies, mais comme j'en ai accaparé un peu....

**M. Ted Menzies:** Ce n'est pas grave. Vous êtes un nouveau président.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Monsieur Maloway, vous disposez de sept minutes.

Je ne tiendrai pas compte de la remarque au sujet du nouveau président.

**M. Jim Maloway (Elmwood—Transcona, NPD):** Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à Jeff, à Pierre ou à quiconque souhaite y répondre.

Je voudrais savoir quels sont les risques inhérents au financement sur les stocks. Lorsque j'entends que ce genre de financement n'intéresse pas les banques, je voudrais savoir quel en est le motif étant donné que leur raison d'être, c'est de prêter de l'argent.

**M. Jeff Wilcox:** Vous voulez savoir pourquoi le financement sur les stocks ne les intéresse pas?

**M. Jim Maloway:** Quels sont les risques inhérents à ce financement?

**M. Jeff Wilcox:** C'est la stabilité financière de l'entreprise qui est menacée. La hausse des coûts du financement sur les stocks et le ralentissement économique ont grugé nos marges bénéficiaires, ce qui a mis à mal notre rentabilité qui est presque inexistante. C'est donc que la viabilité de l'entreprise qui est en jeu.

En ce qui concerne les banques, et c'est là un point que nous avons abordé, nous nous demandons souvent si, en raison de la hausse des intérêts du financement sur les stocks, les banques à charte ne vont pas de nouveau se lancer dans ce financement qui serait pour elles rentable.

**M. Jim Maloway:** J'ai parlé avec des concessionnaires GM à Winnipeg au cours des dernières semaines, et rien n'indique que leurs régimes de financement sur stocks sont en danger ou que les taux sont en train de tripler. Avez-vous des observations à faire là-dessus, Joseph?

**M. Joseph Campbell:** Quand on examine le financement sur stocks du point de vue des consommateurs, le scénario est tout à fait différent sur le plan du risque. Comme plusieurs personnes l'ont dit, l'élément qui est inhérent au financement sur stocks et qui assure sa réussite, c'est le fait que les stocks sont remis à l'usine.

Je vais parler du secteur de l'automobile. Essentiellement, les banques se trouvaient dans une situation très rassurante; en effet, si un concessionnaire fermait boutique, les banques venaient prendre les stocks pour les remettre à GM, Ford, Chrysler, Toyota ou peu importe. L'argent qui leur était dû était donc remboursé à 100 p. 100. Il n'y avait aucun risque. Le seul risque, c'était l'éventualité que le concessionnaire ne fasse pas sa part.

Évidemment, le climat économique actuel ne rassure pas tellement les banques; on ignore si GM ou Chrysler seront toujours là pour reprendre les stocks. C'est ce qui exacerbe la crise dans le domaine du financement sur stocks. La semaine dernière, on nous a demandé de rencontrer certains membres du milieu financier qui allaient justement entamer une étude à ce sujet pour comprendre les facteurs sous-jacents. Voilà donc l'un des éléments clés qui influent sur la hausse des taux d'intérêt. Nombre de nos concessionnaires ont également vu leurs taux d'intérêt sur les prêts de financement sur stocks monter en flèche au cours des 90 derniers jours.

• (0950)

**M. Jim Maloway:** Relativement à la question des taux qui ont triplé en un mois, il y a un certain abus ou une certaine exploitation des consommations, me semble-t-il. Cela me fait penser aux tendances dans le domaine des assurances; quand les marchés sont mous, les gens se livrent concurrence. Les taux chutent, parfois de moitié en un rien de temps, puis tout à coup, les marchés se resserrent si bien qu'il ne reste plus de capacité. Les taux commencent alors à doubler et à tripler, ce qui rapporte d'énormes bénéfices. Puis le cycle recommence, bien entendu.

Connaissez-vous le même phénomène dans le monde du financement? Est-ce le même cas?

**M. Brian Rodd:** Dans notre modèle actuel, je pense que c'est un peu le cas puisqu'il ne reste qu'un bailleur de fonds, à savoir la compagnie d'assurance Sun Life. Les autres bailleurs de fonds ont disparu. Il est possible de tenir compte du risque et d'enjoliver les choses, mais, au bout du compte, le taux a augmenté de trois fois au

cours de la dernière année. C'est un peu la situation, mais il y a très peu de liquidités à l'heure actuelle.

**Mme Elyse Allan:** J'aimerais tout simplement ajouter un commentaire. La raison pour laquelle nous sommes ici, c'est en partie pour parler du coût du capital. Il faut dire qu'à titre d'institution financière non bancaire, notre accès au capital a considérablement augmenté. Si l'on tient compte, par exemple, du papier commercial non garanti des sociétés de financement, les écarts sont supérieurs de 40 points de base à ce qu'ils étaient auparavant. En ce qui concerne le marché du papier commercial dans son ensemble, on constate une baisse d'environ 45 p. 100 uniquement sur le plan de la disponibilité.

Jean-François, vous pourriez peut-être nous faire part des chiffres que vous avez.

Voilà pourquoi. Il y a tout simplement un manque de liquidités; il y a donc moins d'argent en circulation, et c'est aussi plus coûteux. C'est ce qui se manifeste, évidemment, si on examine le niveau de risque qu'il faut financer sur le marché.

Voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Jean-François Bertrand:** Oui. Le marché des PCAA, ou le marché des titres adossés à des crédits mobiliers, si on inclut le papier bancaire et non bancaire, a connu une baisse de 55 p. 100. C'était le plus gros marché de financement au Canada pour l'octroi de fonds à court terme; c'est donc important. On a vu 63 milliards de dollars se volatiliser ces derniers mois, et les écarts se sont creusés d'environ 30 à 100 points de base sur ce marché.

Il y a également le marché des obligations à moyen terme. Les nouvelles émissions nettes d'obligations étaient en baisse de 10 milliards de dollars au quatrième trimestre de 2008. Récemment, la situation s'est quelque peu améliorée pour le reste du marché, mais pas pour les entreprises financières non bancaires. À notre avis, il y a un segment du marché du financement qui a probablement besoin de l'appui de la Banque du Canada, et c'est d'ailleurs ce qui est indiqué dans son document publié la semaine dernière.

**M. Jim Maloway:** Madame Anghel, j'ai une question à vous poser. Vous avez dit que si nous pouvions mettre à votre disposition juste un peu de crédit, vous pourriez en venir à bout de vos difficultés relatives à l'exportation des bateaux aux États-Unis. Toutefois, la question est de savoir où en sont les choses là-bas. N'est-ce pas l'endroit le plus durement touché, la source des véritables problèmes? Les Américains sont-ils disposés à acheter des bateaux?

**Mme Sara Anghel:** C'est un argument très valable. La production est en baisse de 35 à 50 p. 100, sans compter les fermetures d'usines et les arrêts d'exploitation plusieurs mois à la fois. Toutefois, je pense qu'il y a quand même un bon débouché pour les fabricants canadiens puisqu'ils offrent des produits uniques en leur genre.

Aux États-Unis, les parcs des concessionnaires sont remplis de bateaux qui n'attendent qu'à être vendus. Je suis d'accord avec vous, mais je pense qu'il y a une bonne occasion, ne serait-ce que pour stimuler l'économie canadienne en encourageant les Canadiens à acheter des bateaux auprès de concessionnaires d'ici; grâce à un crédit pour le financement sur stocks, les concessionnaires peuvent écouler les vieux modèles et en acheter de nouveaux.

**M. Pierre Major:** Puis-je me permettre de répondre à une question sur le risque du financement sur stocks? Autrefois, les banques jouaient un rôle dans le financement des automobiles, et cela a toujours été le cas. J'imagine que c'est à cause de la taille du marché canadien. Certains des véhicules récréatifs ont également fait partie des activités de financement des banques, mais le marché a toujours été moins attrayant à cause de sa taille. C'est pourquoi des organisations spécialisées comme GE et Textron, et autrefois Bombardier Capital, se sont davantage occupées du financement sur stocks pour ce type de véhicules.

Pour l'instant, le risque dans cette industrie tient évidemment au fait qu'il faut conclure une entente de rachat avec le fabricant, comme l'a mentionné Joseph. La société de financement n'assumera pas le risque du produit, mais plutôt le risque du crédit. Avec tout ce qui se passe actuellement dans l'industrie, le fabricant en arrache également. Par conséquent, dans le cadre de l'entente de rachat, quand vient le temps d'établir un prix pour la transaction, il faut tenir compte de la valeur de l'organisation qui est partie à l'entente.

• (0955)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci.

Monsieur McKay, cinq minutes.

**L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.):** Je remercie les témoins d'être des nôtres.

Merci, monsieur Wilcox, d'avoir remis les pendules à l'heure. Il n'y a rien de plus rassurant que de savoir que vous serez toujours en affaires, mais au triple du coût.

La pierre d'achoppement semble être la BDC. Dans l'article du *Globe and Mail* auquel M. Menzies a fait allusion, on apprend qu'un certain M. Allan, anciennement de Coventree, vient d'être embauché. Si je me souviens bien, Coventree figurait parmi les vendeurs non bancaires de papier commercial adossé à des actifs. J'ignore si cette entreprise est à l'origine de ce gâchis, mais elle y est sûrement pour quelque chose. Il est donc ironique de voir le gouvernement se tourner vers les instigateurs pour pouvoir se lancer dans le marché du papier commercial adossé à des actifs parce que, de toute évidence, la BDC ne possède pas le savoir-faire.

Je vais d'abord m'adresser aux témoins de Tricor. Je sais que vous voulez devenir une banque et que cela ne se produira pas de si tôt. Il y a un point qui n'est pas clair pour moi: comment allez-vous accéder au financement de la BDC dans le cadre de la Facilité canadienne de crédit garanti et, le cas échéant, allez-vous représenter une concurrence sérieuse à GE?

**M. Joseph Campbell:** Je vais commencer par la première partie. Nous reconnaissons que la banque élabore une stratégie à long terme. Il faudra plusieurs mois pour en venir à bout. Entre-temps, une solution consiste à accéder à la facilité de crédit actuelle en deux volets tout à fait indépendants. Nous espérons pouvoir accéder à la facilité de crédit par l'entremise de notre entreprise de financement, comme nous le faisons maintenant avec Sun Life et Securcor pour financer nos contrats et obtenir les liquidités nécessaires dans le but de vendre des voitures aux consommateurs sur-le-champ et d'écouler les stocks de nos concessionnaires.

**L'hon. John McKay:** Cela ne serait-il pas moins coûteux que ce que vous obtenez actuellement auprès de Sun Life?

**M. Joseph Campbell:** Je suppose que oui. À cause de l'écart que nous enregistrons auprès de Sun Life et des chiffres que nous venons d'entendre, pour ce qui est du montant qui proviendra apparemment de la facilité de crédit — oui, ce serait beaucoup moins coûteux...

**L'hon. John McKay:** Pourquoi le gouvernement ne fait-il pas que donner de l'argent ou accorder un crédit à Sun Life?

**M. Joseph Campbell:** C'est également une option, sauf que si vous le faites, vous allez ajouter un coût supplémentaire qu'il faudra ensuite refilet.

**L'hon. John McKay:** Oui, je vois.

**M. Joseph Campbell:** Quoi qu'il en soit, c'est l'une des options que nous avons proposées.

**L'hon. John McKay:** Autrement dit, vous essayez d'obtenir directement ce que vous ne pouvez pas obtenir indirectement.

**M. Joseph Campbell:** Dans un cas comme dans l'autre, nous sommes ouverts à ces possibilités; nous travaillons à remédier à la situation des deux façons.

**L'hon. John McKay:** À votre avis, y a-t-il un obstacle qui empêcherait le gouvernement de procéder rapidement? Comme on peut le lire à la une du *Globe and Mail*, le gouvernement a bel et bien admis que c'est un tout nouveau territoire et qu'il travaille avec cette contrainte.

Alors où est le problème? De notre point de vue, la récession, c'est maintenant que ça se passe, et il vous faut des réponses immédiatement. C'est maintenant que vous avez besoin de vendre les véhicules et d'accéder au crédit. Où est la pierre d'achoppement, selon vous?

**M. Joseph Campbell:** Je vais laisser Brian répondre à la question de façon plus détaillée mais, selon moi, cela tient au fait que la BDC n'a pas de plan de match au départ et qu'elle doit en élaborer un. En fait, elle doit prendre ce qui est déjà en place au lieu d'essayer de réinventer la roue. Si on prenait ce qui existait déjà, on éliminerait le goulot.

**M. Brian Rodd:** Oui, c'est vrai. J'ai, moi aussi, lu l'article paru dans le *Globe and Mail*, ce matin. Ce que nous apportons, c'est une structure qui a fait ses preuves pendant 20 ans.

Nous posons un problème à la BDC parce que nous n'atteindrons jamais la cote AAA, ni même peut-être la cote AA. Qu'à cela ne tienne, il s'agit d'une structure qui fonctionne, que de grandes entreprises ont l'habitude d'utiliser et qui a donné de bons résultats au fil du temps.

Ce qui nous met des bâtons dans les roues, c'est justement le mandat de la BDC, qui se limite aux tranches cotées AAA, parce que nous pourrions distribuer des fonds dans le cadre d'un programme bien structuré, avec l'aide de la BDC, d'ici la fin de la semaine prochaine.

• (1000)

**L'hon. John McKay:** Comme nous l'avons vu à notre comité, l'analyse de crédit, ou la cote de solvabilité, relève parfois plus de l'art que de la science. Donc, la deuxième pierre d'achoppement semble être le fait qu'on exige la cote AAA plutôt qu'une cote inférieure.

Si vous entrez sur le marché par l'entremise de la BDC, allez-vous élargir la réserve de crédit et, par conséquent, viser les tranches inférieures à la cote AAA, livrant ainsi concurrence à GE quelque peu?

**M. Brian Rodd:** Pas nécessairement. Nos marchés sont en quelque sorte différents. Notre priorité, c'est de pouvoir accorder du financement aux acheteurs au détail dans l'ensemble du pays. GE, c'est une autre pièce du casse-tête. C'est pourquoi je ne pense pas qu'il y aurait concurrence.

Par ailleurs, nous pourrions certainement mettre l'argent en circulation et générer des ventes chez les concessionnaires très rapidement grâce à tout ce qui est déjà en place.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** D'accord.

**M. Joseph Campbell:** Ce serait une concurrence plus directe que le marché au détail proprement dit. Nous avons examiné les chiffres hier. En termes simples, si nous prenons le secteur de vente automobile, les taux de financement aux consommateurs n'ont presque pas bougé ces 15 derniers mois. Si vous achetez une voiture, neuve ou usagée, et que le concessionnaire n'est pas subventionné par le constructeur, vous allez payer un taux d'environ 8,5 p. 100. Regardons maintenant notre modèle et les économies que nous offrons; à supposer que le taux du financement provenant de la facilité s'élève à environ de 2,5 p. 100, nous pourrions accorder des fonds aux consommateurs à un taux de 5,5 p. 100, ce qui représente une économie de près de 50 \$ par mois par rapport au paiement normal pour prêt-auto.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur McKay.

[Français]

Monsieur Carrier, vous disposez de cinq minutes.

**M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ):** Madame et messieurs, bonjour.

J'aimerais poser quelques questions aux gens de GE Capital.

Dans votre présentation, vous avez mentionné que vous vous financez principalement par l'émission de papiers commerciaux garantis par les banques.

Pourriez-vous me confirmer les problèmes que vous avez pu rencontrer récemment? Est-ce dû au fait que les banques hésitent à garantir ce genre de papiers commerciaux que vous leur présentiez, probablement, pour approbation? Est-ce la réaction des banques, qui sont maintenant plus prudentes lorsqu'on leur demande de garantir ces prêts?

[Traduction]

**M. Jean-François Bertrand:** Les fonds multicédants que nous utilisons pour émettre un papier commercial sur le marché du financement reposant sur l'actif sont parrainés par les banques, sans pour autant être garantis par elles. Les banques n'ont donc pas leur mot à dire en matière de crédit. En fait, c'est surtout le fait que les investisseurs ne sont pas là pour acheter le papier par l'entremise des fonds multicédants parrainés par les banques. Les banques aident à structurer les transactions, mais elles ne décident pas s'il faut investir dans notre papier. C'est quelqu'un d'autre qui l'achète. La réputation du marché des PCAA a été ternie par les PCAA non bancaires qui posent problème.

Comme si cela ne suffisait pas, ces types de transactions structurées sont également touchés par la récession mondiale. Ce marché souffrait aussi, selon nous, d'un manque de transparence autrefois. Les émetteurs de valeurs font maintenant preuve de plus de transparence que jamais, et les structures financières ont été adaptées pour répondre aux normes internationales. L'industrie est auto-réglementée. Maintenant, la plupart des fonds multicédants sont évalués par deux, voire quatre, agences de notation, ce qui devrait restaurer la confiance avec le temps. Mais pour l'instant, nous n'avons pas accès à autant d'argent qu'avant, et nous estimons qu'il serait important que le gouvernement offre de l'aide, comme nous l'avons proposé dans notre document.

[Français]

**M. Robert Carrier:** Vous recommandez que la Banque du Canada centre son intervention sur les sociétés financières non bancaires.

Quand vous parlez d'intervention, suggérez-vous qu'il y ait une refonte de la gestion de l'émission de ces fonds, qui sont basés sur des évaluations d'agences de notation qui ont mal orienté des investisseurs sur la validité de ces papiers? Allez-vous jusque-là, parce que vous êtes influencés négativement par ces papiers non bancaires dont vous subissez les contrecoups? Étant donné que vous connaissez bien le marché financier, penchez-vous vers ces recommandations?

• (1005)

**M. Jean-François Bertrand:** On voit que l'industrie s'est améliorée et est un peu plus transparente qu'auparavant, mais on pense qu'on peut aller plus loin et, comme le recommande notre document, nous souhaitons plus de transparence pour les montants émis, que le marché soit plus au courant de ce qui se fait. C'est un peu comme dans le cas de l'émission des obligations sur le marché canadien, où il y a plus d'information. C'est un peu opaque et on croit qu'il devrait y avoir plus de transparence.

Selon nous, la Banque du Canada pourrait, pour le moment, faire des transactions dans certains marchés qui souffrent plus que les autres de la récession actuelle. Elle pourrait transiger directement dans les marchés comme n'importe quel autre investisseur. Elle ferait ses propres devoirs: juger de la qualité du papier émis, avoir des fonds disponibles pour acheter des titres sur le marché secondaire et améliorer la liquidité du système pour des secteurs ciblés.

On croit que, comme l'industrie des institutions financières non bancaires est plus touchée que d'autres, les interventions devraient être faites surtout dans cette industrie. Il faudrait soutenir un peu plus le papier commercial adossé à des actifs et le papier commercial non adossé, le papier commercial ordinaire, et les émissions de billets à terme de ces compagnies. On ne parle pas juste au nom de GE Capital Canada, on parle au nom de l'ensemble de l'industrie, dans ce sens.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur Carrier.

Monsieur Wallace, c'est votre tour.

Je veux informer les témoins du secteur des véhicules récréatifs et des produits nautiques que la dernière fois que les vendeurs automobiles sont venus comparaître devant nous, M. Wallace a fini par acheter deux voitures. Alors, si vous avez la chance de promouvoir vos produits, il pourrait fort bien acheter deux bateaux et deux véhicules récréatifs.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Monsieur Wallace, vous disposez de cinq minutes.

**M. Mike Wallace (Burlington, PCC):** Merci, monsieur le président, d'avoir partagé cette information avec l'ensemble de la population.

Je vais entrer dans le vif du sujet parce que j'ai plusieurs questions. Je vais d'abord commencer par TAG, si vous me le permettez.

Si je comprends la relation, TAG est propriétaire de Securcor, ou ce sont deux sociétés distinctes, mais vous vous occupez de la titrisation des contrats de location que Securcor produit. Est-ce exact?

**M. Brian Rodd:** Oui. Nous sommes une entreprise tout à fait indépendante — nous agissons à titre de « gardiens », comme nous l'appelons — pour le compte des bailleurs de fonds privés. Notre rôle, c'est d'effectuer des vérifications, d'exercer de la diligence raisonnable, de faire des inspections et des contrôles...

**M. Mike Wallace:** Sur eux.

**M. Brian Rodd:** Sur eux et sur 33 autres entreprises.

**M. Mike Wallace:** D'accord. Ma question est la suivante: l'organisation, TAG, a-t-elle envisagé de se lancer dans des activités autres que les contrats de location d'automobiles pour ce qui est du financement sur stocks dans d'autres industries?

**M. Joseph Campbell:** Non, parce que dans le modèle de Tricor, l'émetteur met sa peau en jeu, et tous nos partenaires comprennent cela. Il s'agit donc d'un modèle économique.

**M. Mike Wallace:** Donc, même si Textron quitte le marché et que GE réduit peut-être ses activités, vous ne considérez pas cela comme une occasion pour vous.

**M. Joseph Campbell:** Non. Ce serait un modèle d'affaires différent de celui dont nous disposons.

**M. Mike Wallace:** Il y a quelques jours, le ministère a rendu public un document sur les contrats de location et sur les mesures que nous devrions prendre à cet égard. Avez-vous eu l'occasion de faire des observations là-dessus?

**M. Joseph Campbell:** Non, pas encore.

**M. Mike Wallace:** La date limite pour soumettre des commentaires est le 8 mai, alors je vous serais reconnaissant si vous pouviez y jeter un coup d'oeil et voir ce que...

Corrigez-moi si je me trompe, mais je crois qu'une banque à charte n'a pas le droit de louer des voitures. Est-ce exact? Pourquoi voudriez-vous alors vous lancer dans le domaine des banques à charte?

**M. Joseph Campbell:** Eh bien, pour fournir du financement à nos concessionnaires afin qu'ils puissent louer les voitures. Les concessionnaires, eux, continueront leurs activités de location.

**M. Mike Wallace:** Ce serait un prêt direct aux concessionnaires d'accord. Je comprends.

Je me tourne vers nos amis de GE. J'ai entendu dire, et ce n'est pas la première fois, que Textron a abandonné le financement sur stocks, ce qui fait que GE est essentiellement le seul acteur à ce stade-ci. On l'a déjà dit: le crédit garanti, dont nous faisons la promotion et qui sera bientôt en vigueur — mais qui n'est pas encore disponible — englobe l'automobile, la location du matériel, mais il ne comprend pas les VR et les produits nautiques pour l'instant. Ces secteurs sont exclus. Je crois que c'est à cause de la cote de solvabilité des entreprises.

En tant que représentants de GE, qu'espérez-vous accomplir grâce à ce mécanisme une fois qu'il entrera en vigueur? Que recherchez-vous? Je sais que vous avez parlé du modèle britannique qui utilise un autre fonds, mais que pouvons-nous faire pour vous aider? Si nous mettons en branle ce mécanisme, avec quelle rapidité pensez-vous pouvoir y accéder? Serez-vous en mesure d'utiliser cet argent assez rapidement? Où en êtes-vous avec...

•(1010)

**Mme Elyse Allan:** Permettez-moi de faire un commentaire, puis je céderai la parole à Jean-François.

Premièrement, et je crois que c'est un point important, il est dans notre intérêt ainsi que dans l'intérêt du marché que nous ayons plus

de concurrence. Je sais qu'il y a eu certaines observations, et certaines personnes pourraient dire que c'est tout à notre avantage si Jeff n'a aucun autre choix que nous. Au bout du compte, une économie saine est basée sur une source diversifiée de bailleurs de fonds. C'est donc dans l'intérêt de tout le monde que nous ayons d'autres acteurs sur le marché. Nous ne pouvons pas tout faire, ni les banques; en fait, personne ne bénéficie de la disparition de certaines de ces autres sociétés de financement. Il est donc important que nous ayons une économie saine.

En ce qui concerne ce mécanisme particulier, oui, nous pouvons l'utiliser. Comme Jean-François l'a mentionné, nous avons négocié particulièrement avec la BDC depuis le premier jour pour l'aider, d'une façon ou d'une autre, à le structurer et à le mettre en place.

Jean-François, vous pourriez peut-être parler de la façon dont nous l'utilisons.

**M. Jean-François Bertrand:** Essentiellement, nous disposons d'un des plus gros programmes sur le marché des PCAA à l'heure actuelle. Lorsque le marché a arrêté les nouvelles émissions, beaucoup de clients ont connu une baisse de l'offre, c'est-à-dire la possibilité d'obtenir un crédit auprès de nous. Le fait que ce mécanisme sera mis sur pied bientôt nous permettra d'avoir plus d'argent à offrir à nos clients. De plus, ce sera plus facile; le nombre de risques liés aux émissions seront réduits. À l'heure actuelle, le marché est si volatile qu'il est difficile d'émettre des titres aujourd'hui et de penser que vous allez en tirer des bénéfices. Les taux fluctuent beaucoup. Disons que la situation n'est pas rose dans le milieu des affaires pour toute entreprise socialement responsable qui espère faire de l'argent sur une transaction.

Donc, juste le fait de savoir que l'argent sera là pourra nous aider. Nous avons l'argent. Nous pouvons emprunter des États-Unis, mais ce n'est pas une façon efficace de faire affaire, pour toutes les raisons fiscales que j'ai mentionnées tout à l'heure. Nous demandons également que le gouvernement revoie les règles qui font en sorte que les prêts de l'autre côté de la frontière coûtent si cher.

**M. Mike Wallace:** J'ai une dernière question à poser aux témoins du secteur des produits nautiques ou des VR.

J'en profite pour remercier les gens du secteur des produits nautiques d'être venus.

Presque tous vos concessionnaires utilisent le financement sur stocks pour financer les bateaux qui se trouvent dans l'atelier durant la saison — et nous sommes en pleine saison, à ma connaissance. Vous empruntez de l'argent pour pouvoir acheter les bateaux auprès du fabricant et les mettre dans la salle des exposants. Vous avez 90 jours, ou peu importe la durée, pour en vendre un avant de commencer à payer des intérêts sur ce prêt. GE étant le seul acteur, que se passe-t-il maintenant dans l'industrie?

**Mme Sara Anghel:** Certains des concessionnaires ont probablement été prévoyants, à l'approche de la période des Fêtes; certains d'entre eux ont donc diminué la quantité de leurs stocks. Les stocks ont été pas mal réduits. D'autres n'ont peut-être pas prévu cela. Je suis sûre que Jeff pourrait, s'il le veut, nous donner un exemple tiré de sa propre expérience.

Je crois que le plus gros problème, c'est qu'ils ont vraiment besoin d'écouler les produits en exposition, les modèles de 2008, pour pouvoir acheter plus de modèles de 2009 auprès des fabricants.

Je tiens également à préciser une chose. Nous avons connu des situations semblables aux États-Unis, et le département du Trésor américain s'est engagé à inclure le financement sur stocks du secteur de la nautique dans la prochaine série de prêts d'urgence et d'accès au crédit aux États-Unis.

• (1015)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur Wallace.

Madame Martha Hall Findlay, cinq minutes.

**Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous d'être venus.

Je souhaite la bienvenue aux témoins du secteur des VR. Il y a deux ans, j'ai passé 10 mois dans un très gros véhicule de plaisance rouge, et je dois dire que c'est la meilleure façon de voyager, de visiter un pays et de rencontrer du monde. Voilà ce que j'avais à dire là-dessus. Bienvenue.

J'aimerais parler d'une question sous-jacente. De toute évidence, si l'on se fie aux nouvelles de ce matin, la BDC est intervenue pour tenter de relever un des plus gros défis en matière de crédit. Avant, l'idée semblait bonne, et on appuyait tout ce que le gouvernement pouvait faire pour faciliter la situation du crédit. Un des bémols, toutefois, c'est que la BDC n'a simplement pas été en mesure de faire avancer les choses. Ce qui nous paraît plutôt étonnant, c'est que nous sommes si loin dans le processus et voilà qu'on nous annonce aujourd'hui que la BDC a embauché quelqu'un pour l'aider à comprendre comment procéder.

Du côté de l'opposition, nous avons une préoccupation: il a fallu beaucoup de temps avant que la BDC passe à l'action. Et je comprends votre commentaire que les gens essaient vraiment fort, et je ne leur reproche rien, mais lorsque tant d'emplois sont en jeu, c'est un peu inquiétant de voir qu'il a fallu si longtemps pour que quelqu'un à la BDC dise: « Nous ne savons pas vraiment comment procéder parce que nous ne l'avons jamais fait. » Cela m'amène à notre autre sujet de préoccupation, comme mon collègue l'a mentionné: l'embauche de M. Allan, qui travaillait pour Coventree et qui s'était clairement mêlé au fiasco des papiers commerciaux adossés à des actifs, survenu il n'y a pas si longtemps.

Je vous demande, en fait, un conseil. Y a-t-il des entités? Y a-t-il des gens? Nous avons manifestement entendu l'avis de certains des autres intervenants du secteur de l'automobile qui ont parlé d'entités comme Wells Fargo, par exemple, qui savent ce qu'elles font ou qui ont l'air de le savoir. Je vous lance le débat. Nous cherchons tous de l'aide, d'une façon non partisane. Le gouvernement a besoin d'aide; la BDC a besoin d'aide. Avez-vous des idées? Avez-vous des recommandations pour aider la BDC à mettre en place cette facilité de crédit et à faire bouger les choses.

**M. Brian Rodd:** Je n'ai pas vraiment de recommandation là-dessus. Nous accepterons l'argent de n'importe de qui.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Brian Rodd:** Nous ne sommes pas très brillants, donc nous n'aimons pas compliquer les choses. Le modèle sur lequel nous travaillons depuis 2000 est exactement ce dont la BDC a besoin pour mettre l'argent en circulation. C'est un modèle éprouvé et étayé. Une foule de cabinets d'avocats torontois ont tout mis en place pour s'assurer que ça marche, et nous avons les témoignages de nos partenaires qui l'ont utilisé pendant neuf ans.

Donc, ce modèle fonctionne à merveille, et il peut être mis sans tarder à la disposition des clients comme Joe à Tricor et d'autres clients partout au pays. Le hic, c'est la question de la cotation. La BDC travaille dans la limite de la cote AAA, et notre modèle n'est pas coté. En fait, nous le cotons à l'interne, mais ce n'est pas officiellement coté par une agence. Et nous ne voyons pas l'intérêt d'avoir la cote AAA parce que nous comprenons les détails et ce que comportent les produits que nous achetons.

Voilà.

**Mme Elyse Allan:** Je veux juste ajouter un commentaire. Je crois qu'il est dans l'intérêt de tout le monde de faire en sorte que la BDC poursuive sur sa lancée, au lieu de détourner son attention à ce stade-ci. Je pense que nous sommes très proches du but. Nous estimons que la BDC a tiré des leçons et qu'elle a fait preuve d'ouverture pour essayer de renforcer les capacités et comprendre l'infrastructure nécessaire pour y arriver. Au point où en sont les choses, nous voulons l'amener à franchir la ligne d'arrivée; toutefois, comme notre organisation l'a proposé, de même qu'un autre témoin, il faut tenir compte de quelques observations pour élargir un peu la portée au-delà de la cote AAA.

Je crois donc que certains changements relatifs à l'élargissement du programme pourraient s'avérer utiles, mais à ce stade-ci, il est dans l'intérêt de tout le monde de laisser la BDC aller de l'avant.

**Mme Martha Hall Findlay:** Et vous comprendrez le scepticisme à l'égard de la cote AAA, compte tenu de ce que nous avons connu dans le passé. Je ne suis pas sûre que nous soyons convaincus que le processus de cotation a été suffisamment amélioré pour nous permettre d'être rassurés; nous sommes donc préoccupés de voir que la cote AAA est utilisée, sans permettre un niveau de souplesse plus élevé.

Maintenant que nous sommes en plein dedans, nous voulons en venir à bout avec une solution. Je me demande toutefois comment nous allons nous y prendre pour aider la BDC à y arriver. Personnellement, je m'inquiète un peu de voir que quelqu'un comme M. Allan soit embauché, mais nous devons aider la BDC à faire avancer le dossier.

Merci.

• (1020)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, madame Hall Findlay.

Monsieur Kramp, vous avez cinq minutes.

**M. Daryl Kramp (Prince Edward—Hastings, PCC):** Merci, monsieur le président, et bonjour à tous.

On a dit qu'il n'y a vraiment que deux grands prêteurs non bancaires, de propriété américaine, pour le financement sur stocks. Les deux problèmes sont le coût de l'argent et la disponibilité de l'argent, et il faut tenir compte des deux à un moment donné.

Ma question s'adresse à M. Bertrand ou à Mme Allan. Est-ce que ce sont uniquement les lois fiscales canadiennes qui empêchent en quelque sorte la société mère américaine d'injecter des capitaux? Ou, comme M. Maloway l'a laissé entendre, est-ce que le marché en lui-même va demander des capitaux d'amorçage? Qu'est-ce qui est vrai, ou les deux affirmations sont-elles vraies?

**Mme Elyse Allan:** Il y a plusieurs facteurs qui entrent en jeu. Tout d'abord, mentionnons notre capacité d'accès au capital. Comme Jean-François l'a dit, notre accès au capital par l'entremise de nos mécanismes de financement conventionnels — c'est-à-dire les marchés du papier commercial et le marché du papier adossé à des actifs — a diminué considérablement ces six derniers mois, et le prix de ce financement a augmenté. Ces deux facteurs ont créé une perception d'échec sur ces marchés, ce qui nous empêche de fournir des liquidités à toutes les autres personnes qui en ont besoin.

**M. Daryl Kramp:** Si nous avions à changer les lois fiscales pour encourager des investissements dans ce secteur, ce capital serait-il disponible auprès du marché américain?

**Mme Elyse Allan:** Des modifications fiscales aideraient certainement. Nous demeurons très actifs sur le marché et nous allons chercher le financement de l'autre côté de la frontière, mais cela nous coûte beaucoup plus cher. Parmi les autres éléments qui contribuent à faire augmenter le coût des capitaux, citons les répercussions fiscales associées au fait que nous devons aller chercher le financement ailleurs.

Nous avons toujours eu une politique visant à lever des capitaux localement pour offrir du financement localement. Maintenant, à cause du manque de capitaux à l'échelle locale, nous devons aller chercher du financement de l'autre côté de la frontière, et à cause des règles de capitalisation restreinte auxquelles sont assujettis les articles que nous avons mentionnés, cela nous coûte beaucoup plus cher.

**M. Daryl Kramp:** Pouvez-vous nous donner un chiffre quelconque à cet égard pour que nous sachions à quoi nous avons affaire ici?

**M. Jean-François Bertrand:** C'est aux alentours de 75 points de base.

**M. Daryl Kramp:** Merci.

Monsieur Rodd, GE a suggéré d'adopter l'approche de la Banque d'Angleterre à cet égard car elle est souple, simple et confidentielle. Vous dites que vous fonctionnez actuellement avec un système qui offrirait cela.

La préoccupation qui ressort ici, c'est une stratégie de sortie si les choses tournent rondement ou non. J'aimerais que MM. Bertrand et Rodd expliquent ce qu'ils entendent par « stratégie de sortie » et quels sont leurs plans à ce sujet.

**M. Brian Rodd:** La question comporte deux volets. Tout d'abord, les produits que nous finançons sont différents de ceux financés par GE. Nous sommes très présents dans le secteur des prêts et des crédits-baux automobiles de trois à cinq ans dans des petites villes au Canada.

Si nous investissions 100 millions de dollars dans un portefeuille, il y aurait automatiquement une stratégie de sortie parce que ce portefeuille commencerait à manquer de capitaux dans les deux ou trois années suivantes. Il s'agit d'une solution à très court terme pour combler l'écart afin de permettre à d'autres compagnies d'assurance de réintégrer le marché. Comme Mme Allan l'a dit, ce n'est pas une bonne chose d'être le seul sur ce marché; nous voulons de la concurrence. Il faut ramener la concurrence sur le marché à un moment donné.

Le ministre a dit qu'il veut une solution à court terme pour combler l'écart, et nous pourrions la mettre en oeuvre très rapidement. Il existe une stratégie de sortie automatique. Si nous avons dit que c'était un programme de 60 jours ou d'un an, il y aurait automatiquement un amortissement à la fin. Ces prêts à la

consommation diffèrent d'un endroit à l'autre au pays, et donc le risque de crédit est différent selon la région. Le profil de crédit est extrêmement bon, comme M. Campbell peut le confirmer.

• (1025)

**M. Joseph Campbell:** Ce qui compte ici concernant vos dettes, comme Brian l'a dit, c'est qu'il y ait une stratégie de sortie, car techniquement, vous ne nous prêtez pas l'argent. Nous l'avons déjà prêté aux consommateurs qui sont allés vous voir avec un contrat de consommation qui stipule ce que vous achetez.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur Kramp.

J'ai une petite question pour GE. Vous avez été touchés par la crise du crédit de deux façons. D'une part, elle a eu une incidence sur vos affaires courantes, car en juillet ou quelque temps à l'automne, vous avez soudainement signalé des pertes dévastatrices ou une hausse de vos pertes. D'autre part, vos affaires futures ont évidemment été touchées car vous n'arriviez pas à obtenir du nouveau financement.

Mais que s'est-il passé avec les affaires antérieures? Si vous aviez de bons actifs, et non pas ces actifs toxiques, à défaut d'un meilleur qualificatif, vous auriez dû pouvoir continuer votre exploitation avec les fonds disponibles si vous aviez fait correspondre vos actifs et vos passifs en tenant compte des échéances, n'est-ce pas? Vous n'avez donc pas nécessairement eu à aller sur le marché si vos éléments de passif correspondaient vos actifs.

Y a-t-il un élément qui m'échappe? Il s'est passé quelque chose avec vos actifs lorsque vous avez subi de lourdes pertes, si je ne me trompe pas.

**Mme Elyse Allan:** Nous avons en fait réalisé un excellent profit pour le secteur du capital à la fin de l'année.

Si vous le permettez, je demanderais à Jean-François de nous parler un peu plus en détail de l'appariement des actifs.

**M. Jean-François Bertrand:** Essentiellement, parce que nous faisons correspondre les échéances de nos passifs avec nos actifs à échéance, nous devons constamment emprunter pour appairer ces échéances, ce qui fait que nous devons souvent aller sur le marché. Parce que le marché a fermé pendant un certain temps, cela a créé beaucoup de pression et le marché était un peu plus...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Je comprends cela. Donc, vos actifs ne correspondent pas parfaitement à vos passifs, et je ne m'attends pas à ce qu'ils le soient, mais est-ce en partie le problème également?

Compte tenu de l'actualisation ou du fait d'oublier que votre nouvelle activité n'existe plus à cause d'un manque d'argent, ma question est la suivante: Si vos PCAA et vos titres adossés à des actifs garantis étaient si solides, vous n'auriez pas rencontré les problèmes auxquels vous êtes confrontés actuellement, n'est-ce pas?

**M. Jean-François Bertrand:** Je comprends votre question.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Si l'appariement était parfait, et je ne crois pas que vous auriez...

**M. Jean-François Bertrand:** Pour le marché des PCAA, ce sont davantage les parrains du programme qui sont aux prises avec le problème, car ce sont eux qui doivent faire circuler les papiers. Ça ne relève pas de GE; c'est le problème des banques qui ont parrainé les fonds. Ils ont éprouvé des problèmes et ils ont dû garder ces papiers-là.



Le problème, quand ils publient leurs bilans financiers, les gens voient d'un mauvais oeil le fait qu'ils ne peuvent pas faire circuler les papiers et qu'ils en ont en grande quantité. Vers la fin des trimestres des banques, on peut constater chaque fois que le marché fluctue un peu plus. Ils ont ce problème.

Pour notre programme des papiers commerciaux, nous avons des lignes de crédit de secours. Nous pouvons financer des institutions aux États-Unis. Nous pouvons aller chercher des fonds de l'autre côté de la frontière. Nous n'avons donc aucun problème avec cela. Mais la société GE s'est engagée à réduire l'utilisation des papiers commerciaux. Je n'ai pas les chiffres exacts, mais je pense qu'il y a eu une réduction de plus de 50 p. 100, aux alentours de 60 p. 100 probablement.

Vous avez peut-être les chiffres, Elyse. Je ne les ai pas.

**Mme Elyse Allan:** En réponse à ce que vous avez dit tout à l'heure, je pense...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** En fait, les PCAA ne devraient pas avoir une incidence sur une entreprise comme GE. Premièrement, vous dites que vos actifs étaient assez solides ou non toxiques. Et deuxièmement, si vous ne pouvez pas emprunter en fonction des papiers, pouvez-vous le faire en fonction d'obligations et offrir un autre type de garantie?

**Mme Elyse Allan:** En réponse à vos commentaires, deux choses se produisent. Tout d'abord, si vous vous rappelez la chute de Lehman, vous n'étiez pas du tout certains de la confiance qui régnait sur le marché en général. Ce fut à l'échelle mondiale, pas uniquement aux États-Unis et au Canada...

• (1030)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Pardonnez-moi de vous interrompre, mais GE est-il inclus là-dedans? Même si votre entreprise est solide, vous êtes quand même inclus...

**Mme Elyse Allan:** Tout le monde l'est. Votre entreprise est une société de services financiers, et comme Jean-François l'a mentionné, le marché des papiers commerciaux pour ce type d'entreprises a chuté considérablement au Canada, de même que partout ailleurs dans le monde. Donc, quand on dépend des prêts à court terme...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Peu importe ce que vous auriez fait pour l'éviter, vous auriez quand même subi les effets sur le marché boursier global.

**Mme Elyse Allan:** Je pense que tout le monde en a subi les répercussions. Nous avons pris une mesure très rapide et décisive pour nous tourner davantage vers des emprunts à long terme, au lieu d'avoir tous ces papiers commerciaux à court terme. Nous avons fait passer nos réserves de liquidités de 15 à maintenant plus de 47 milliards...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** C'était la question, en fait.

**Mme Elyse Allan:** ... pour compenser ce marché.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Rapidement, dans l'une de vos recommandations, vous dites que nous devrions probablement changer les règles de capitalisation restreinte qui se trouvent actuellement dans la réglementation pour avoir un ratio d'endettement de 10/1 au lieu de 2/1. N'est-ce pas ce qui a causé le problème au départ, surtout aux États-Unis?

**M. Jean-François Bertrand:** Non. Comme nous l'avons mentionné dans le document, les banques au Canada sont considérées comme étant très conservatrices comparativement à celles ailleurs dans le monde. Comme elles ont déjà un ratio de 16/1

ou de 20/1, passer à 10/1 n'est pas un changement radical. Par ailleurs, notre niveau réel de capitaux changera peu. Nous ne pouvons tout simplement pas déduire la réalité de ce que nous faisons. Nous empruntons...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Qui sera assujéti aux ratios de 2/1? Et quelles banques seront assujétiées au ratio de 16/1? Qui d'autres feraient partie de la catégorie du ratio de 2/1?

**M. Jean-François Bertrand:** Il n'y a que les sociétés industrielles qui sont à ce niveau. À ma connaissance, aucune société industrielle ne peut fonctionner avec ce type de ratio.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** D'accord.

Rapidement, monsieur Hanemaayer, dans le cas de Tricor, ne seriez-vous pas capable de vous organiser et de mettre sur pied une entreprise qui fait la location à partir du point de fabrication? Vous avez mentionné Bombardier, par exemple. L'entreprise ne serait-elle pas assez solide pour exercer des pressions sur la BDC et faire partie de cette nouvelle possibilité de louer à bail?

**M. Jeff Hanemaayer:** Comme Bombardier ne fait plus partie de ce secteur d'activités, je ne comprends pas trop comment...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Eh bien, ne pouvez-vous pas réintégrer la société dans ce secteur d'activités? N'aurait-elle pas tout intérêt à le faire?

**M. Jeff Hanemaayer:** Bombardier ne fait plus partie de ce secteur d'activités. Il appartient maintenant à GE.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Mais elle fabrique toujours des véhicules récréatifs.

**M. Jeff Hanemaayer:** Pardonnez-moi, mais vous avez dit le secteur de la fabrication de Bombardier; je croyais que vous vouliez dire le secteur financier de Bombardier.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Du côté de la fabrication, ne serait-il pas dans son intérêt de créer un service de financement?

**M. Jeff Hanemaayer:** Ne serait-il pas dans l'intérêt de Bombardier de mettre sur pied un secteur des finances? Il faudrait lui poser la question.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Je vous la pose, car ce serait dans votre meilleur intérêt également.

**M. Jeff Hanemaayer:** J'ai un peu de mal à comprendre pourquoi nous suggérerions que le secteur de la fabrication de Bombardier...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** N'importe quelle entreprise qui fabrique des véhicules récréatifs aurait tout intérêt à mettre au point un système financier intégré pour donner au détaillant accès à des fonds, n'est-ce pas?

**M. Jeff Hanemaayer:** Puisque les représentants de TAG ont dit que leur modèle n'appuie essentiellement que leur propre entreprise, je ne pense pas qu'ils seraient intéressés à fournir du financement.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Ils ont dit qu'ils ne le seraient pas, mais je me demande pourquoi vos organisations ne seraient pas intéressées à mettre sur pied quelque chose de semblable à ce que Tricor est en train de faire.

**M. Jeff Hanemaayer:** Nous n'avons pas exploré cette possibilité. Nous aurions besoin de sources de capitaux. C'est l'élément clé. Nous nous occupons normalement de la fabrication ou de la vente au détail des véhicules récréatifs, et non pas de l'acquisition de capitaux pour financer d'importants portefeuilles de prêts.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci.

Monsieur Dechert; vous avez cinq minutes.

**M. Bob Dechert (Mississauga—Erindale, PCC):** Merci, monsieur le président.

Si vous pouviez arrêter de chronométrer un instant, j'aimerais commencer par invoquer le Règlement avant de poser ma question.

J'aimerais signaler qu'à mon avis, certains membres du comité doivent faire attention à ce qu'ils disent concernant la réputation des gens. Je crois comprendre que Mme Allan est arrivée à Coventree à la fin de 2007 pour s'attaquer au problème auquel était confrontée l'entreprise.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Ce n'est pas un rappel au Règlement. Vous pouvez utiliser votre temps de parole pour cela si vous voulez, mais ce n'est pas un rappel au Règlement.

**M. Bob Dechert:** Je pense que nous devons faire attention à ce que nous disons en public au sujet de la réputation des gens.

Madame Allan, pouvez-vous expliquer, en termes simples, quel est le risque pour les contribuables canadiens entre un titre coté AAA et un titre coté BBB, par exemple?

**Mme Elyse Allan:** C'est dans le domaine de compétence de Jean-François.

• (1035)

**M. Jean-François Bertrand:** Vous séparez habituellement le domaine du crédit en deux: le taux pour les non-investissements et celui pour les investissements. En général, le taux pour les investissements est très élevé... La probabilité de pertes est très faible. Le triple A est la meilleure catégorie au chapitre de la probabilité de pertes pour les investissements. Le triple B présente quand même un risque élevé, mais pas autant que le triple A. C'est essentiellement la différence.

**M. Bob Dechert:** Merci pour cette explication.

J'ai une autre question pour Mme Allan. En tant que gouvernement, que devrions-nous faire à l'avenir pour prévenir un autre effondrement du marché du financement des TACM comme celui qu'on a vu au cours des 18 derniers mois? Que suggérez-vous que nous fassions?

**Mme Elyse Allan:** Je pense que nous voulons nous assurer de faire tout en notre pouvoir pour avoir une économie en santé et mettre en place le plus de sources de financement diversifiées possible. Les initiatives que nous avons prises, telles que l'expansion d'EDC, la BDC, donnent toutes des résultats très positifs pour réintégrer des liquidités sur le marché. À l'heure actuelle, je pense qu'il est important de réduire le coût des capitaux, ainsi que d'accroître le nombre d'intervenants sur le marché qui trouvent celui-ci attrayant et qui sont disposés à y être.

**M. Bob Dechert:** Pensez-vous que le gouvernement devrait être en train de réglementer pour éviter que le marché se trouve à nouveau dans un état de surchauffe?

**Mme Elyse Allan:** Je crois que les économistes et les autres experts dans le domaine ont émis beaucoup de commentaires sur ce que furent et ne furent pas les causes; je ne me prononcerai donc pas là-dessus à ce point-ci. Je ne suis pas économiste. Tout ce que je peux demander, c'est comment relancer notre économie? En tant que financière, je demanderais au gouvernement ce qu'il peut faire pour nous aider à participer au marché de façon active et concurrentielle.

**M. Bob Dechert:** Merci.

Monsieur Rodd, je pense que vous avez répondu à une question plus tôt en disant que normalement, le papier Tricor n'est pas coté parce que vos membres connaissent les actifs sous-jacents. Si vous

vouliez vendre à une facilité comme la FCCG, quelle cote lui serait attribuée, selon toute vraisemblance?

**M. Brian Rodd:** Il serait probablement coté A. C'est la cote que les compagnies d'assurance avec lesquelles nous faisons affaire lui attribuent à l'interne. L'atténuation du risque, le surdimensionnement de la réserve-encaisse — tout ce que nous plaçons autour de la structure inspire beaucoup confiance; il serait donc coté A.

**M. Bob Dechert:** La qualité est relativement haute, et le risque faible...

**M. Brian Rodd:** Absolument, et lorsqu'on regarde le coefficient des pertes... Pour ajouter brièvement à la question posée à Mme Allan, je crois que la mesure impérative à prendre pour aller de l'avant, c'est de faire en sorte que les investisseurs exigent la transparence. Ils doivent savoir ce qu'ils achètent; ils doivent creuser et avoir les outils en place pour savoir exactement ce que sont ces actifs. Si ça avait été le cas, le haut risque n'aurait jamais été manipulé comme il l'a été; les dérivés — fait que je ne m'explique toujours pas — n'auraient jamais représenté une grande partie de ces actifs, avec 32 milliards de dollars de papier commercial actuellement gelé.

Nous revenons donc à la base de comprendre ce que l'on achète. Je ne crois pas que le gouvernement ait à réglementer; je crois qu'il faut un changement de mentalité. C'est la tendance, de nos jours, l'opinion qui court.

**M. Bob Dechert:** Vous pensez donc que le marché se corrige tout seul?

**M. Brian Rodd:** Absolument.

**M. Bob Dechert:** Merci de vos réponses.

Monsieur Campbell, vous avez mentionné dans vos commentaires que le modèle de Tricor fonctionne bien et qu'en fait, le marché aurait toujours dû fonctionner de cette façon-là.

Pourquoi est-ce que le marché n'a pas fonctionné de votre façon, en général? Est-ce que le gouvernement devrait faire quelque chose pour encourager l'utilisation de votre modèle?

**M. Joseph Campbell:** Je ne pense pas que le gouvernement ait à faire quelque chose. Je pense que c'est une question de reconnaître qu'au cours des dernières années, quand les concessionnaires — et je ne parle pas seulement de ceux de l'industrie automobile, mais de toutes les industries — plaçaient le contrat de financement d'un consommateur entre les mains d'un prêteur et que le prêteur l'acceptait, les concessionnaires se déchargeaient de tout risque financier.

En gros, avec notre modèle, la personne qui place le contrat assume la responsabilité. Ainsi, si je vous vends une voiture, un bateau, n'importe quoi, et je place votre contrat auprès de quelqu'un, j'ai intérêt à ce que vous effectuiez vos paiements tout au long de sa durée. Sur le plan financier, ma peau est en jeu, comme l'a dit M. Menzies. Au départ, c'est ainsi que le modèle fonctionnait. Avec le temps, c'est devenu: « le voici, prends-le, va-t'en »; on ne participe plus à toutes les étapes. C'est la raison pour laquelle le modèle Tricor fonctionne, et qu'il fonctionne à long terme.

**M. Bob Dechert:** Croyez-vous que le marché se réglera simplement de lui-même maintenant, quand on considère ce qui s'est passé au cours des derniers mois?

**M. Joseph Campbell:** Oui, si nous présumons que nous arrivons à obtenir la liquidité, et que nous reconnaissons la différence dans le modèle de risque ainsi que le fait que pour pousser à prendre un risque, il faut un revenu potentiel. Il peut difficilement y avoir risque sans récompense. Donc oui, je pense que le marché progressera. Les gens qualifiés et prêts à courir le risque sont prêts à risquer leur capital pour subir les premières pertes.

**M. Bob Dechert:** Vous croyez donc que les investisseurs se rappelleront ce qui s'est passé au cours des derniers mois et qu'ils ne répéteront pas leurs erreurs?

**M. Joseph Campbell:** Je ne pense pas vouloir m'avancer jusque-là.

**M. Bob Dechert:** Mais vous ne pensez pas que le gouvernement devrait prendre des mesures pour éviter de répéter ce qui est arrivé?

**M. Joseph Campbell:** Sur le plan de la réglementation, je ne pense pas. Je crois qu'il faut laisser le marché se débrouiller. En tant que concessionnaire, j'ai une décision économique à prendre, par exemple, dans le cas où j'ai le choix entre un coût de financement de 5 p. 100 — j'invente des chiffres — si je suis prêt à prendre le risque, et un coût de financement de 6 p. 100 si je le transfère. Si d'autres sont prêts à prendre le risque, c'est à eux que revient le rendement. Il faut donc laisser le marché décider, en quelque sorte.

• (1040)

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur Dechert.

Monsieur Maloway.

**M. Jim Maloway:** Merci, monsieur le président.

Ma question est d'ordre général et s'adresse à tous ceux qui veulent y répondre. Je me demande si vous êtes au courant de mesures qui ont été prises à l'étranger pour améliorer le crédit, mesures que nous pourrions mettre en oeuvre ici au Canada. Y a-t-il quelqu'un, quelque part, qui travaille mieux que nous, en ce moment?

**M. Jean-François Bertrand:** Dans le document que nous vous présentons aujourd'hui, nous mentionnons simplement que la Banque d'Angleterre prend des mesures intéressantes qui pourraient nous servir d'exemples. Nous pensons que le gouvernement pourrait aider à augmenter la liquidité en achetant des papiers commerciaux — des PCAA et des bons à moyen terme — directement du marché, car les investisseurs ne sont pas à l'aise à l'idée d'être pris avec des papiers qu'ils ne pourront pas vendre s'ils ont besoin de liquidité. La présence du gouvernement aiderait parce que les investisseurs sentiraient qu'ils pourraient vendre leurs papiers au besoin.

Il s'agit d'une des difficultés que nous connaissons en ce moment. C'est une question de confiance: le marché perd confiance, puis il se rapproche d'un échec ou il en subit un, fait représenté par les baisses des marchés enregistrées récemment.

De plus, le gouvernement aurait une stratégie de sortie: comme tous les autres joueurs, il pourrait vendre le papier une fois le marché stabilisé et la confiance rétablie. C'est un point important pour le gouvernement, c'est là que repose l'intérêt. Il ne s'agit pas d'un engagement à long terme. Tout ce qu'il aurait à faire pour agir, c'est acheter; une fois la stabilité rétablie, il pourrait se défaire des papiers — pas d'un seul coup, mais petit à petit. Ce serait sa stratégie de sortie.

**M. Jim Maloway:** D'autres commentaires?

Jeff.

**M. Jeff Hanemaayer:** Le gouvernement des États-Unis offre un congé fiscal sur les taxes de l'État, de vente et d'accise pour les véhicules récréatifs d'une valeur maximale de 50 000 \$. Ce congé permet habituellement d'épargner plus de 7 ou 8 p. 100 du prix d'achat du véhicule, selon sa valeur, jusqu'à la fin de l'année.

Aussi, le gouvernement des États-Unis pense inclure les stocks de véhicules dans le programme de la TALF, programme semblable à celui de la FCCG en place ici, au Canada.

**M. Jim Maloway:** Quelqu'un d'autre?

**M. Joseph Campbell:** Au sujet du programme de la TALF et des stocks — je tiens à noter que j'applaudis les efforts déployés sur la question du produit de détail en tant que tel, parce que c'est ce qui est en place en ce moment —, je crois que le problème potentiel imminent est celui lié aux stocks. C'est bon d'entendre tout le monde... La question ne touche pas uniquement l'industrie automobile parce que le programme de la TALF connaît les mêmes difficultés que celui de la BDC, par le fait qu'on exige des cotes AAA. Dans le cas d'un engagement contractuel avec GM ou Chrysler, il sera impossible d'obtenir une cote AAA pour quoi que ce soit si c'est eux qui doivent racheter. Selon moi, le gouvernement doit agir dans ce domaine si l'on veut que les choses bougent; sinon, les consommateurs ne pourront pas obtenir ce qu'ils voudront, peu importe ce que c'est, parce que les concessionnaires ne pourront rien mettre en stock.

**M. Jim Maloway:** Jeff a mentionné plus tôt le besoin de modifier la loi en rapport aux véhicules récréatifs. Pouvez-vous préciser le genre de modifications que vous demandez et à quelle étape vous en êtes? En avez-vous parlé au gouvernement, et quelle a été sa réaction?

**M. Jeff Hanemaayer:** Nous avons recommandé précisément au programme de la FCCG d'inclure les stocks des concessionnaires, que le gouvernement n'inclut pas actuellement; c'est la BDC qui gère ce programme. Nous avons aussi recommandé de façon générale que la BDC inclue les prêts sur stocks dans la gamme de produits qu'elle appuie, qu'elle le fasse ou non par le biais du programme de la FCCG.

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci.

Monsieur McKay.

**L'hon. John McKay:** Au sujet de la capitalisation restreinte... J'essaie de me rappeler les raisons pour la règle relative à la capitalisation restreinte. Je croyais, mais je me trompe peut-être, que cela avait rapport au fait de déclarer les dépenses au Canada et le revenu aux États-Unis, parce que les impôts sont moins élevés aux États-Unis, et c'est pour cette raison qu'on allait seulement permettre un ratio de deux pour un. Pouvez-vous me rappeler les raisons pour la règle relative à la capitalisation restreinte, du point de vue du gouvernement?

• (1045)

**M. Jean-François Bertrand:** Commençons par dire que je ne suis pas expert en fiscalité. Je crois que l'idée est là, mais en regardant le contexte actuel, on remarque que la situation est maintenant complètement différente. Il faut aller chercher le financement là où il est offert, et en ce moment, ce n'est pas ici qu'on peut l'obtenir, c'est de l'autre côté de la frontière. Nous sommes directement touchés par la situation. C'est pour cette raison que nous disons au comité qu'il faudrait réviser ces règles: le contexte a changé.

**L'hon. John McKay:** Ce que vous proposez semble être une bonne idée en ce moment, mais dans 10 ans...

**Le vice-président (M. Massimo Pacetti):** Merci, monsieur McKay.

Si les témoins ont d'autres choses à ajouter, je leur demanderais de les soumettre par écrit au greffier. Les membres du comité aimeraient recevoir vos commentaires.

Je vous remercie de votre présence et de ce que vous nous avez appris. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Chers collègues, nous allons suspendre nos travaux pendant une minute, puis nous allons poursuivre à huis clos. Nous devons quitter la salle à 11 heures; il s'agit donc d'une pause d'une minute, pas plus.

Merci.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---







**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.**