



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 035 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 11 juin 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 11 juin 2009

• (0900)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): La 35^e séance du Comité permanent des finances est ouverte. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur les mesures à prendre pour améliorer l'accès au crédit et la stabilité du système financier canadien.

Nous accueillons les représentants de deux organisations, M. Jean-René Halde, président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada, et M. Stephen Poloz, premier vice-président, Groupe des produits de financement, d'Exportation et développement Canada.

Messieurs, merci d'être là de nouveau. Il s'agit de votre deuxième comparution pour l'étude de l'accès au crédit. Si vous avez été réinvités, c'est que les députés voulaient savoir où nous en sommes dans l'application des mesures budgétaires. Vous constaterez qu'on s'intéresse beaucoup à l'application des mesures par vos deux organismes.

D'abord, les déclarations liminaires. La BDC pour commencer.

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

[Français]

Bonjour, et merci de m'avoir invité de nouveau. Je vais m'en tenir à des commentaires brefs et très précis.

Lors de ma dernière visite, en mars dernier, où il était question de l'accès des entreprises au crédit, vous vous souviendrez peut-être que j'ai déclaré qu'en raison de la crise du crédit, nous avons augmenté nos activités de prêt traditionnel et que nous allions incessamment faire parvenir notre rapport annuel au ministre de l'Industrie, afin qu'il le présente à la Chambre. Bien que je ne puisse pas encore parler en détail des chiffres précis du rapport, celui-ci indiquera que notre portefeuille de prêts s'est accru de plus de 1 milliard de dollars au cours du dernier exercice, ce qui représente une augmentation d'à peu près 11 p. 100 par rapport à l'an dernier.

Vous vous rappellerez peut-être aussi que j'avais fait mention de deux nouvelles initiatives, la première étant le Programme de crédit aux entreprises et la deuxième, la Facilité canadienne de crédit garanti. Ces deux initiatives sont sur pied et à la disposition du marché. Je vais commencer par vous décrire le PCE et ensuite passer à la deuxième initiative.

[Traduction]

Le PCE est un programme dans le cadre duquel la BDC, EDC et des institutions financières du secteur privé collaborent pour faire en sorte qu'au moins 5 milliards de dollars en prêts et en soutien au crédit soient offerts aux entreprises solvables dont l'accès aurait été par ailleurs limité. Il est plus facile de le concevoir comme un programme qui permet d'augmenter dans une large mesure le nombre de référencements entre la BDC, EDC et les banques afin de

financer, en collaboration, les clients solvables. Pour nous, le programme permet également d'offrir de nouvelles possibilités de financement aux entreprises canadiennes.

La façon dont nous procédons dépend des besoins de chaque entreprise. Dans le cas des grandes sociétés, nous prenons part à des syndicats financiers pour remplacer les prêteurs qui se retirent. Pour ce qui est des prêts aux moyennes entreprises, les institutions financières prennent part à un nombre croissant de transactions hypothécaires commerciales pari passu, c'est-à-dire avec partage du risque avec la BDC. Lorsqu'il s'agit de petits prêts hypothécaires, dont la gestion des documents administratifs pourrait s'avérer inefficace ou coûteuse, la BDC acquiert une participation de 50 p. 100 dans les portefeuilles hypothécaires. Le prêteur initial maintient et gère la relation avec le client, puis perçoit les paiements, qu'il remet à la BDC. Cette démarche est beaucoup plus simple pour le client: un enregistrement, une convention, un prêt à négocier et un paiement, et elle fournit les fonds indispensables aux projets de développement commercial.

Vous devez également savoir que nous avons terminé les travaux préparatoires afin de lancer une nouvelle garantie de marge de crédit d'exploitation. Elle vise à soutenir les entreprises canadiennes qui sont freinées par un accès réduit au crédit de fonds de roulement, et à partager le risque avec d'autres banques. Conformément aux objectifs du PCE, elle propose un financement additionnel aux entreprises solvables en leur évitant les diminutions de la ligne de crédit d'exploitation ou en permettant aux entreprises à croissance rapide d'avoir accès à une ligne de crédit d'exploitation plus importante.

La nouvelle collaboration établie dans le cadre du PCE donne de bons résultats. Les entrepreneurs ont davantage d'occasions de présenter leurs projets, des transactions éventuelles font l'objet de référencements et les entreprises en profitent. Grâce au PCE, BDC a fourni, depuis février, plus de 600 millions de dollars en nouveau financement aux entreprises canadiennes.

Quant à la Facilité canadienne de crédit garanti, également prévue dans le budget, le gouvernement nous a demandé d'établir et de gérer cette facilité, la FCCG, pour laquelle il nous a alloué jusqu'à concurrence de 12 milliards de dollars. L'objectif principal est de stimuler l'activité économique au Canada en soutenant la vente et la location de véhicules et de matériel grâce à l'achat de titres adossés à des créances mobilières par la BDC. Elle a pour second et très important objectif de donner un regain de confiance aux investisseurs dans le marché des titres adossés à des actifs, de même que dans le financement des véhicules et du matériel de façon plus générale.

La FCCG est maintenant opérationnelle. Nous avons déjà affecté près de 11 milliards de dollars à deux groupes distincts. Le premier est celui de la tranche des titres de grandes entreprises: il a reçu 10 milliards de dollars. Suivant un processus de détermination des prix, nous avons envoyé le 15 mai des lettres d'engagement à 15 émetteurs admissibles qui ont l'expérience de la conversion de prêts cotés AAA en titres négociables, la titrisation. La transaction devait avoir une valeur minimale de 300 millions de dollars.

Le second est celui de la tranche des titres de petites entreprises, représentant 1 milliard de dollars. Nous avons envoyé des lettres d'allocation dernièrement et enverrons les lettres d'engagement officielles aujourd'hui, 11 juin. Dans la seconde tranche, les émetteurs ne sont pas tenus d'avoir l'expérience de la titrisation. La transaction doit avoir une valeur minimale de 100 millions de dollars et une valeur maximale de 300 millions de dollars.

Cette seconde tranche met fin à notre première allocation. Nous nous attendons à une deuxième série en août. Dans le cadre de cette série, nous prévoyons affecter le reste du montant disponible, établi à au moins 1 milliard de dollars. Ces allocations étant bien définies, nous nous attendons à ce que les premiers chèques soient émis dans quelques semaines.

En somme, donc, la BDC élargit réellement l'accès des entreprises au crédit. Nous intensifions nos activités de prêt habituelles et continuons d'investir dans nos entreprises technologiques et nos fonds de capital de risque. Nous faisons également les deux choses que le gouvernement nous a demandé de faire: prendre une part active au PCE, puis établir et gérer la FCCG. Par le truchement du PCE, nous avons fourni aux entreprises canadiennes 600 millions de dollars en nouveau financement en un peu plus de quatre mois. Au moyen de la FCCG, nous affectons 12 milliards de dollars au rétablissement des liquidités et de la confiance dans le marché des titres adossés à des actifs. Nos employés comprennent l'importance de ce qui se produit dans l'économie, et ils se sont montrés à la hauteur.

• (0905)

[Français]

Je vous remercie de votre attention. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

[Traduction]

Merci d'avoir pris le temps de m'écouter. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup de votre exposé.

Nous entendrons maintenant celui d'EDC.

M. Stephen Poloz (premier vice-président, groupe des produits de financement, Commerce International, Exportation et développement Canada): Merci, monsieur le président.

...Je suis très heureux d'avoir l'occasion de rendre compte aux membres du comité des progrès réalisés par EDC pour faciliter l'accès au crédit pour les entreprises canadiennes.

Depuis que notre président vous a rencontrés, en mars, notre demande d'assurance-crédit, en particulier, a augmenté à un rythme encore jamais vu à EDC. Ainsi, à la fin d'avril, nous avons déjà émis plus de polices d'assurance-crédit que pendant toute l'année 2008.

[Français]

Comme vous le savez, Exportation et développement Canada soutient les entreprises canadiennes en leur fournissant de l'information spécialisée et des outils financiers qui les aident à se développer à l'étranger et à restreindre les risques de crédit. Vu l'actuelle crise du

crédit et la marge de manoeuvre restreinte des institutions financières traditionnelles, nos services sont plus importants que jamais.

[Traduction]

En ce qui concerne le financement, EDC fournit des prêts et des lignes de crédit aux entreprises étrangères qui achètent au Canada; des prêts pour soutenir les projets ou les activités d'entreprises canadiennes à l'étranger; des garanties aux banques, ce qui les incite à prêter plus facilement à des entreprises exportatrices; du financement par actions, soit directement aux entreprises canadiennes, soit par l'intermédiaire de capitaux privés.

Fait important, l'assurance-crédit d'EDC est doublement utile pour les entreprises, car elle les protège contre le risque de non-paiement et leur sert de sûreté auprès des banques, ce qui les aide à accroître leur pouvoir d'emprunt.

Nous offrons tous nos services directement et en partenariat avec les institutions financières du secteur privé. Et nous le faisons selon les modalités commerciales, sans crédits parlementaires annuels.

Grâce aux pratiques financières prudentes appliquées dans une économie plus prospère, EDC a pu assumer un rôle élargi au cours de la seconde moitié de 2008, enregistrant le volume d'activité le plus important de son histoire. L'an dernier, elle a servi plus de 8 300 entreprises, soit 11 p. 100 de plus qu'en 2007, et elle a facilité des exportations et des investissements totalisant 86 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de plus de 23 p. 100 par rapport à 2007.

• (0910)

[Français]

Comme vous le savez, le gouvernement a demandé à EDC de contribuer à combler les lacunes de notre marché du crédit. Il a majoré notre capital-actions et pourra injecter d'autres capitaux, au besoin. Il a en outre élargi notre mandat et notre marge de manoeuvre pour une période de deux ans. De plus, le gouvernement a relevé le plafond du Compte du Canada de 13 milliards de dollars, qui est passé à 20 milliards de dollars. Le Compte du Canada sert à appuyer des transactions réputées servir l'intérêt national. Ces transactions sont facilitées par EDC.

[Traduction]

Par exemple, au 31 mai, les engagements de prêt d'EDC dans le cadre du Compte du Canada s'élevaient à environ 12 milliards de dollars, dont 8 milliards pour le financement de General Motors et de Chrysler, afin de les aider à se restructurer.

Fait important, nos activités sur le marché intérieur sont menées avec la collaboration du secteur financier privé et de la BDC. En avril et en mai derniers, EDC a pris des arrangements avec les principales banques, sociétés de cautionnement et sociétés d'assurance-crédit au Canada afin d'améliorer le secteur canadien du cautionnement et de l'assurance-crédit par des mécanismes de réassurance et de garanties.

Ces arrangements devraient permettre d'accroître la capacité financière du marché intérieur de 3 milliards de dollars pour aider les entreprises canadiennes à traverser la récession.

Voici, en gros, comment ces arrangements fonctionnent. EDC établit un contrat de réassurance ou une garantie pour une partie de la transaction. De ce fait, la banque ou l'assureur n'ont pas à affecter aux réserves une aussi grande proportion de leur capital, et ils peuvent ainsi offrir plus de crédit à leurs clients existants ou nouveaux.

[Français]

De plus, EDC et la BDC travaillent de concert avec les banques canadiennes à accroître la capacité financière du marché grâce au Programme de crédit aux entreprises, le PCE. Ensemble, nous émettons des prêts au taux du marché à des entreprises qui présentent des modèles de gestion viables, mais dont l'accès au financement est restreint.

[Traduction]

Nous rencontrons aussi régulièrement des représentants du ministère des Finances et de la Banque du Canada afin de mettre de l'information en commun et de chercher des moyens de collaborer plus efficacement.

Je voudrais maintenant vous proposer un instantané de l'activité d'EDC au cours des quatre premiers mois de l'année. Les services de financement et d'assurance que nous avons fournis aux entreprises canadiennes se sont chiffrés à 22,5 milliards de dollars, soit un peu plus que pendant la même période l'an dernier. L'assurance-crédit est de loin l'outil le plus important; les activités dans ce domaine ont atteint 16,4 milliards de dollars pendant cette période, soit près de cinq fois notre volume de transactions de financement. Nos activités sur les marchés émergents ont atteint près de 5,6 milliards de dollars. C'est très proche de ce que nous avons à cette même date l'an dernier, même si l'économie actuelle est plutôt chancelante.

Quelques secteurs ont eu de lourds défis à relever. Dans le secteur forestier, EDC a fourni des services à 446 entreprises pour un total de 2 milliards de dollars. Près de la moitié de ces entreprises sont situées au Québec. Dans le secteur de l'automobile, ses activités ont atteint presque 1,4 milliard de dollars, dont près de 1 milliard en assurance des comptes clients.

Au total, nous avons servi jusqu'à la fin d'avril quelque 7 100 clients, soit environ 600 de plus qu'à pareille date l'an dernier. Comme je l'ai déjà dit, nous avons servi 8 300 clients pendant l'ensemble de l'année 2008. Ce chiffre ne tient pas vraiment compte des transactions sur le marché intérieur, que nous ne faisons que commencer à intégrer à nos activités. Compte tenu du fait qu'on prévoit un fléchissement de 22 p. 100 des exportations canadiennes cette année, cette forte demande des services d'EDC est d'autant plus remarquable.

Enfin, je voudrais vous communiquer les derniers faits importants. Le 18 mars dernier, par exemple, EDC s'est engagée à participer, jusqu'à concurrence de 40 millions de dollars américains, au renouvellement d'une syndication de 180 millions de dollars américains pour New Flyer Industries. L'entreprise, située à Winnipeg, fabrique des autobus à faible consommation d'énergie pour le transport en commun. Le syndicat des prêteurs est formé de la Banque Scotia et de la Banque de Montréal.

• (0915)

[Français]

La semaine dernière, nous avons lancé une aide financière de 57 millions de dollars à Clearwater Seafood, fleuron de l'industrie canadienne des produits de la mer qui a fait sa marque partout sur le globe. Ce financement sera fourni de concert avec la BDC, GE Capital Solutions et le gouvernement de la Nouvelle-Écosse.

Ce ne sont là que deux exemples de la manière dont nous mettons à profit la marge de manoeuvre accrue dont nous bénéficions cette année.

[Traduction]

À la fin de mai, nous avons accordé des prêts d'environ 100 millions de dollars en vertu de nos pouvoirs temporaires sur le marché intérieur, et des prêts de plus de 700 millions de dollars sont actuellement à l'étude. Toujours sur le marché intérieur des services de réassurance et de garanties de cautionnement, les banques et les sociétés de cautionnement ont souscrit, au nom de leurs clients, des garanties totalisant près de 19 millions de dollars. Des transactions représentant plus de 900 millions de dollars font actuellement l'objet d'un examen. Pour ce qui est de l'assurance-crédit, nous sommes en voie de conclure diverses ententes de partenariat, mais nous prévoyons une forte participation.

Comme vous pouvez le constater, EDC fait beaucoup pour aider les entreprises canadiennes pendant cette période de ralentissement économique. Je rappelle que nous évoluons dans un cadre commercial au même titre qu'une banque ou qu'une compagnie d'assurance. Nous n'accordons pas de subventions, sous aucune forme et à aucune industrie; nos clients doivent avoir un plan d'affaires viable montrant qu'ils peuvent respecter leurs obligations financières.

Notre plan d'action pour le reste de l'année consiste à continuer d'aider les entreprises à obtenir le financement dont elles ont besoin pour survivre à la récession et demeurer concurrentielles. Comme toujours, nous gardons en tête notre apport à l'économie du Canada. En 2008, par exemple, EDC a contribué au PIB canadien dans une proportion de 4,4 p. 100 et a favorisé le maintien de 572 000 emplois.

Merci. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

[Français]

Merci de votre attention. Si vous avez des questions, j'y répondrai avec plaisir.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup de votre exposé.

Nous allons passer aux questions des députés, et ce sera d'abord M. McCallum, qui a sept minutes.

L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à vous deux de comparaître de nouveau.

Monsieur Halde, vous vous souviendrez que, à votre dernière comparution, je me suis montré quelque peu critique. Je vous demandais sans cesse quelle partie de vos milliards supplémentaires avait été dépensée. J'y reviens encore. Si je vous ai bien compris, il y a plus de 5 milliards de dollars de plus en soutien pour le crédit, mais, jusqu'à maintenant, vous n'en avez utilisé que 600 millions. C'est à peine plus de 10 p. 100. Ce constat est-il juste ou non?

M. Jean-René Halde: C'est une perception quelque peu inexacte. Ce que disait le budget de janvier, c'est que la BDC, EDC et les institutions financières fourniraient collectivement 5 milliards de dollars au moyen du PCE. Sur ce montant, depuis le budget, entre le 1^{er} février et le 31 mai, nous avons utilisé 578 millions de dollars. En date d'aujourd'hui, nous devons dépasser largement les 600 millions.

Il faut que les choses soient claires. Les 5 milliards, ce sont à la fois les institutions financières et nous qui nous renvoyons les clients et nous entraînons. La BDC ne s'occupe pas seule de ces 5 milliards de dollars.

L'hon. John McCallum: Le chiffre de 600 millions pour la BDC est exact?

M. Jean-René Halde: Ce montant est exact.

L'hon. John McCallum: Mais vous dites que la BDC ne s'occupe pas seule des 5 milliards de dollars.

M. Jean-René Halde: C'est juste.

L'hon. John McCallum: Du côté d'EDC, on affirme: « À la fin de mai, nous avons accordé des prêts d'environ 100 millions de dollars en vertu de nos pouvoirs temporaires sur le marché intérieur... » Ces 100 millions de dollars sont-ils rattachés au Programme de crédit aux entreprises?

M. Stephen Poloz: Oui. Merci de cette question.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration, nous avons entre 800 et 900 millions de dollars en tout. La majeure partie des prêts sont en préparation, mais n'ont pas encore été signés. Le processus demande des semaines. Parfois un mois ou deux.

● (0920)

L'hon. John McCallum: Il est donc juste de dire que, pour le Programme de crédit aux entreprises, les déboursés atteignent 600 millions de dollars pour la BDC et 100 millions pour EDC. Est-ce une affirmation exacte?

M. Stephen Poloz: Je dirais que non, car les montants autorisés sont considérablement plus élevés. Nous n'avons pas encore signé tous les papiers officiels avec les entreprises.

L'hon. John McCallum: Donc, pour ce qui est de l'argent effectivement déboursé, mon affirmation est exacte, n'est-ce pas?

M. Stephen Poloz: Sur le plan du financement, oui. Mais nous utilisons aussi d'autres outils. Il y a également la facilité de cautionnement et la facilité de réassurance pour l'assurance comptes clients, qui fonctionne avec trois intervenants grâce à la participation des banques des clients. Elles obtiennent ainsi une plus grande capacité.

L'hon. John McCallum: Si on s'en tient au PCE, le Programme de crédit aux entreprises, et aux montants déboursés jusqu'à maintenant, vous conviendrez qu'il est juste de dire qu'ils sont de 600 millions pour la BDC et de 100 millions pour EDC.

M. Jean-René Halde: Au 31 mai.

L'hon. John McCallum: Effectivement.

M. Jean-René Halde: Monsieur McCallum, cela est exact, mais il faut ajouter les montants qui viennent des institutions financières, puisqu'il s'agit d'un programme tripartite. Elles doivent en faire rapport. Sans doute le feront-elles dans un rapport qui sera remis au Parlement à un moment donné.

L'hon. John McCallum: Le 31 mai est une date intéressante, car c'est environ 120 jours après le budget, et c'est à cette date que le ministre Flaherty a dit que l'argent serait déboursé. Et vous me dites que, à cette date, sur 5 milliards de dollars, il y a eu 600 millions de la BDC, 100 millions d'EDC et un montant inconnu des banques privées?

M. Jean-René Halde: C'est exact. J'ignore le montant des banques, mais je crois qu'il en sera fait rapport parce ce que le ministère des Finances essayait de suivre l'évolution du programme.

L'hon. John McCallum: S'il me reste encore un peu de temps, voyons maintenant la Facilité canadienne de crédit garanti.

C'est assurément impressionnant d'entendre dire que 11 milliards sur 12 milliards de dollars ont été attribués, mais je lis également que pas un seul chèque n'a été envoyé. Les premiers chèques seront remis dans quelques semaines, mais pas un sou n'a été déboursé, mettons. Est-ce un énoncé exact?

M. Jean-René Halde: Là encore, oui et non. La clé, c'est de modifier le comportement des concessionnaires de voitures et de matériel. Pour l'instant, ayant reçu le 15 mai une lettre de la BDC s'engageant formellement à faire un chèque de 1 ou 1,5 milliard de dollars, ces sociétés devraient, en ce moment même, être en train de dire à leur réseau de concessionnaires qu'ils peuvent recommencer à offrir des baux, des prêts et le faire avec dynamisme. Elles savent que, lorsqu'elles auront réuni ces séries de baux et de prêts pour en faire un titre adossé à des actifs, nous allons acheter ce titre. En ce moment, elles s'occupent de créer le titre, de renforcer le crédit comme il se doit et de soumettre le dossier à des agences de notation. Nous espérons que le comportement est en train de changer.

L'hon. John McCallum: En fait, la question s'adressait davantage à M. Poloz, car je crois que c'est vous qui avez dit dans votre déclaration que les premiers chèques seraient envoyés dans quelques semaines. N'est-ce pas EDC qui a dit cela?

M. Jean-René Halde: Non, la FCCG est notre programme, et les lettres d'engagement officiel ont été envoyées le 15 mai. Le comportement devrait être en train de changer. Les sociétés créent les divers titres adossés à des actifs. Dès qu'elles les présenteront, elles auront leur chèque.

Le président: Il vous reste une trentaine de secondes.

L'hon. John McCallum: D'accord, mais je crois que cela risque d'être incomplet.

Il est toujours exact de dire que, sur les 12 milliards de dollars, aucun chèque n'a été envoyé et que les premiers chèques partiront dans quelques semaines. C'est ce que vous avez dit. Je présume que c'est la vérité.

M. Jean-René Halde: En toute rigueur, c'est exact.

L'hon. John McCallum: Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Carrier, s'il vous plaît.

[Français]

M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ): Merci, monsieur le président.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue et vous remercie d'être présents.

J'ai porté attention à vos présentations et je me rends compte qu'elles sont complémentaires. La présentation de M. Poloz contient certains chiffres intéressants. La Banque de développement du Canada, quant à elle, a dit ne pas vouloir entrer dans les détails de ses investissements.

Je suis un député du Québec. On parle beaucoup de l'industrie forestière, dont des représentants sont venus nous rencontrer. Ils réclamaient à hauts cris des garanties de prêts, ce que le gouvernement leur a toujours refusé jusqu'à maintenant en invoquant leur illégalité. Exportation et développement Canada, qui est plutôt axé sur l'encouragement à l'importation ou à l'exportation auprès de nos entreprises, a fourni à 446 entreprises du secteur forestier un appui totalisant 2 milliards de dollars. Près de la moitié d'entre elles sont du Québec. Il serait intéressant de savoir, à titre informatif, le genre d'appui vous avez accordé aux entreprises forestières.

● (0925)

M. Stephen Poloz: Je vous remercie de votre question.

Habituellement, la nature de notre appui à ces entreprises est sous forme d'assurance, *accounts receivable insurance*. Si l'entreprise a vendu du bois ou des pâtes et papiers à une entreprise américaine, par exemple, il y a une dette d'entreprise. Nous assurons cette dette pendant 60 ou 90 jours, ou quelque chose du genre. Puis, l'entreprise peut présenter l'assurance d'EDC à sa banque, qui va augmenter son crédit. C'est une forme de garantie. C'est une sorte de triangle formé de l'entreprise, d'EDC et de la banque.

C'est une méthode indirecte d'augmenter le crédit qui est disponible pour cette entreprise. Cette structure est très populaire parmi les entreprises du secteur forestier du Québec. Il y a aussi des prêts directs, mais ils ne sont pas très communs.

M. Robert Carrier: Donc, vous aidez l'industrie forestière en lui offrant principalement une garantie d'assurance. Comment chiffrez-vous cette garantie? La garantie n'a pratiquement pas de valeur, à moins qu'elle ne soit calculée comme le ferait une compagnie d'assurances. Vous calculez les risques de non-paiement, ce qui vous permet d'arriver à un total de 1 milliard de dollars.

M. Stephen Poloz: C'est facile à chiffrer puisque l'entreprise du Québec ou du Canada doit déclarer exactement ses exportations vers les États-Unis ou ailleurs. On assure 90 p. 100 du montant déclaré et les 10 p. 100 restants représentent le risque de l'entreprise. C'est une sorte de *risk sharing* dans le contrat. Après, l'entreprise peut présenter cette assurance à la banque et recevoir du crédit parce que c'est garanti par EDC.

M. Robert Carrier: Selon vous, est-ce qu'à cause de l'incertitude économique, ce montant a été augmenté de beaucoup dans la dernière année? Aussi, cela aurait-il aidé nos entreprises à exporter?

M. Stephen Poloz: Le montant dépend du niveau des exportations. Par exemple, pour un achat de 100 millions de dollars aux États-Unis qui serait fait cette année, le montant serait moindre si le même achat s'était élevé à 150 millions de dollars l'année passée. Ça dépend du niveau des exportations. C'est l'arithmétique de l'arrangement.

Cette année, les exportations sont plus basses que d'habitude, elle sont plus basses que l'année passée. Selon cet arrangement, c'est probablement le niveau le plus bas. En revanche, en même temps, cet arrangement fonctionne très bien avec les banques, c'est-à-dire de façon très fluide.

• (0930)

M. Robert Carrier: Maintenant, je voudrais poser une question à M. Halde.

Le président: Il vous reste une minute, monsieur Carrier.

M. Robert Carrier: Monsieur Halde, en ce qui concerne vos propres interventions vis-à-vis de l'industrie forestière, qui ne sont pas détaillées dans votre présentation, de quelle façon avez-vous pu aider l'industrie forestière qui est en très grande difficulté actuellement?

M. Jean-René Halde: Les programmes qui sont en place et — on l'espère bientôt — le programme de garantie sur les lignes de crédit sont évidemment accessibles à toutes les entreprises, y compris celles de la forêt.

Actuellement, notre portefeuille, pour ce qui est techniquement défini par Industrie Canada comme faisant partie du secteur de la foresterie, s'élève à 560 millions de dollars. Cela englobe plus que simplement les scieries. Sont inclus les gens qui font de la transformation du bois, etc. Si quelqu'un fait des pieux de clôtures, il y sera inclus aussi. Il ne s'agit pas que de la foresterie ainsi que vous et moi l'entendons peut-être. Tous les programmes sont

disponibles. À mon avis, le PCE, le programme qui favorise les fonds de roulement des entreprises, peut être très utile aux producteurs forestiers.

Cela dit, je vous rappelle que notre rôle, en tant que banquiers, est quand même d'étirer le risque au maximum, tout en s'assurant que l'entreprise est quand même solvable, *credit worthy*. Toutefois, on ira à la limite de ce qu'on peut faire. Notre *risk appetite* est tout de même bien plus grand que celui d'une institution financière traditionnelle.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Wallace. Je vous en prie.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci de comparaître de nouveau. J'ai été de ceux qui ont demandé à vous faire revenir après votre comparution d'il y a quelques mois. Nous attendons de vous un certain leadership pour nous aider à déboursier les fonds, comme M. McCallum l'a dit.

J'ai une ou deux questions. Je commence par la BDC.

Vous nous avez dit, essentiellement, sans voir le rapport, qu'on est à environ 11 p. 100, mais je voudrais m'intéresser un instant à la facilité de crédit garanti que nous avons créée et dont vous avez parlé. Il y a deux segments; pour le premier, il faut donner les chèques ou assurer l'affectation relativement tôt, et il y aura une deuxième série en août.

Nous apprenons qu'il y a eu des problèmes dans la mise en place de cette facilité et que c'était plus ou moins un champ d'activité nouveau pour la BDC. Certains d'entre nous comptaient que tout serait prêt, mais nous ne connaissons pas le mode de fonctionnement. Voulez-vous nous donner un aperçu assez rapide de ce que la BDC a dû faire pour mettre cette facilité en place et réagir aussi rapidement qu'elle l'a fait?

M. Jean-René Halde: Oui, avec plaisir.

Évidemment, ce n'était pas un champ de compétence de la BDC. Il a donc fallu d'abord acquérir les compétences en engageant des personnes qui avaient les qualités voulues et en retenant les services des meilleures maisons de consultants dans le domaine. Cela fait, il fallait définir le programme avec exactitude. L'étape suivante a été l'établissement des prix. Il a donc fallu écrire à tous les intéressés et leur demander de combien de fonds ils auraient besoin, étant donné différents prix. Si une entreprise est dans une situation relativement bonne et peut emprunter assez facilement sur des marchés autres que celui de la titrisation, elle peut fort bien dire que, au-delà d'un certain nombre de centaines de points de base, elle n'est pas intéressée et qu'elle se financera autrement, alors que d'autres voudraient vraiment obtenir cette facilité.

Nous avons donc dû établir les prix en nous adressant à tous les intéressés. Bien honnêtement, cela a pris un peu de temps, puisqu'il a fallu attendre qu'on nous communique l'information. Ensuite, nous avons fait un choix — qui recevrait quoi — avec le ministère des Finances et en consultation avec Industrie Canada. Cela fait, les lettres ont été envoyées. Il s'agissait au départ de simples lettres sur l'affectation, disant à chacun combien il recevrait. Cinq jours plus tard, la longue lettre à caractère juridique est venue. C'est ce que je disais à M. McCallum: à ce moment-là, le comportement de ces sociétés devait commencer à changer.

•(0935)

M. Mike Wallace: Je le comprends. Dans nos circonscriptions, comme je vous en ai déjà parlé, il y a des gens qui nous disent qu'ils ne reçoivent aucune réponse de la BDC ou qu'ils ne reçoivent pas de réponse favorable. Pouvez-vous m'expliquer de nouveau quel est votre mandat, en ce qui concerne la solvabilité, par exemple? Vous n'êtes pas un organisme caritatif. C'est de l'argent des contribuables que vous dépensez et prêtez. Pourriez-vous me donner un aperçu de vos principes, comme banque et comme société de développement, qui régissent l'utilisation de l'argent des contribuables?

M. Jean-René Halde: Avec grand plaisir. L'exigence à respecter est que notre rendement à long terme sur l'avoir soit supérieur au coût à long terme des fonds, ce qui veut dire que nous devons dégager un petit bénéfice. Nous ne sommes pas là pour maximiser les profits. C'est là le rôle des institutions financières. Nous sommes là pour réaliser un rendement supérieur au coût des fonds. Vous savez, nous n'avons pas besoin d'un rendement de 20 p. 100 sur l'avoir; 4 p. 100 nous suffisent. Cela veut dire que nous pouvons prendre plus de risques, mais tout de même, au bout du compte, lorsque nous prêtons de l'argent à une entreprise, nous devons pouvoir présumer que, en général, cet argent reviendra.

Si les institutions financières s'arrêtent à tel endroit, nous allons jusqu'ici, plus à droite sur la courbe de risque, mais il y a des limites à ce que nous pouvons faire, car il y a d'autres organismes qui s'occupent de subventionner les entreprises. Ce n'est pas notre rôle à nous.

Nous craignons que, parfois, les gens ne comprennent pas que nous avons un mandat à respecter, et qu'il y a des limites à notre appétit de risque, aux risques que nous pouvons prendre.

M. Mike Wallace: Mes collègues auront des questions plus précises à poser, mais j'ai une autre question d'ordre plus général à adresser à EDC.

Pendant votre exposé, vous avez dit que, en général, les exportations étaient à la baisse. Les chiffres rendus publics cette semaine révèlent qu'elles sont inférieures à ce que nous espérions, mais que la demande de services est à la hausse. Pourriez-vous concilier ces deux faits?

M. Stephen Poloz: Certainement. Lorsque, dans le cycle économique, nous en sommes à l'étape où les risques sont plus élevés, comme en ce moment, les entreprises sont beaucoup plus portées à faire appel aux services d'assurance d'EDC. L'exportation semble chose fort simple. Il s'agit de vendre et de recevoir l'argent en contrepartie. En réalité, il y a entre la vente et le paiement un décalage qui peut durer 60, 90 ou 120 jours, par exemple.

Pendant ce décalage, il y a un risque que l'entreprise ne soit pas payée. C'est comme prêter de l'argent à l'acheteur étranger. Dans une conjoncture comme celle-ci, où le monde entier est en récession, le risque que l'acheteur fasse faillite et ne puisse pas payer ou, tout simplement, qu'il ne paie pas, est beaucoup plus élevé que la normale. Dans ces conditions, les sociétés sont beaucoup plus portées à recourir aux services d'EDC pour assurer les comptes clients. C'est ce que nous avons observé dans tous les autres cycles économiques également. On peut donc dire que, pendant les phases comme celle-ci, EDC est davantage présente dans le domaine de l'exportation.

De plus, les sociétés ont maintenant beaucoup d'activités internationales: investir dans des économies étrangères, constituer des chaînes mondiales d'approvisionnement, affirmer leur présence sur des marchés étrangers. Nous parlons à ce sujet de commerce d'intégration, et cet aspect de leur activité, que nous aidons à

financer, est distinct, et ne compte pas dans les exportations, bien que, à terme, il favorise les exportations et les importations, le commerce bilatéral.

Par conséquent, le niveau de notre activité générale a augmenté pour plusieurs raisons.

Le président: Merci. Je vais donner à la parole à M. Mulcair. Je vous en prie.

[Français]

M. Thomas Mulcair (Outremont, NPD): Merci, monsieur le président

Je tiens à souhaiter la bienvenue à M. Poloz et au président de la BDC, M. Halde. Je vais d'abord m'adresser à lui. J'utiliserai une expression qu'il a employée plus tôt, l'appétit de risque, pour définir la différence entre sa banque et les banques un peu plus classiques que l'on connaît.

J'aurai aussi une deuxième question à lui poser, pendant les sept minutes au cours desquelles j'aurai le plaisir d'échanger avec lui. Je lui demanderais quelles suggestions il a à nous faire. On pose bien des questions et on se fait une idée, mais y a-t-il des choses que les parlementaires pourraient faire éventuellement pour rendre sa vie plus facile et ainsi contribuer davantage à la relance de notre économie?

Un peu plus tôt, il a donné une très bonne explication à M. Wallace. On est prêt à aller jusqu'à la limite, sur le plan du risque. Il se compare notamment aux banques à charte. La BDC a-t-elle réalisé des analyses objectives pour savoir si son appétit de paperasse était plus élevé?

Lors de votre présentation, vous avez dit, relativement aux hypothèques, qu'il ne fallait pas créer à nouveau du papier pour rien. Une des choses que j'entends le plus souvent est que les gens sont très satisfaits quand ils travaillent avec la BDC. D'autre part, ils disent qu'ils aiment le papier. Avez-vous des analyses objectives de la somme de paperasse que l'on doit remplir quand on traite avec la BDC par rapport aux banques à charte? Est-ce tout simplement le reflet du risque accru?

•(0940)

M. Jean-René Halde: La réponse comprend peut-être deux parties.

Des analyses prouvent très clairement qu'on prend plus de risques que les autres institutions financières. On fait du *benchmarking*. On peut facilement prouver que les risques qu'on prend sont plus élevés.

Pour ce qui est de la paperasse, on essaie de la diminuer au maximum. Je dirais candidement qu'on a une plateforme technologique qui est âgée. On est en train de la remplacer. L'année prochaine, au moment où le projet informatique sera terminé, on sera vraiment au XXI^e siècle et on pourra réduire la paperasse de façon considérable. Alors, l'un n'a pas vraiment de lien avec l'autre. On a simplement une vieille plateforme technologique, qu'on est à rénover présentement.

M. Thomas Mulcair: J'apprécie énormément la candeur. C'est rafraîchissant.

Retournons maintenant à ma deuxième question. Ayant déjà été gestionnaire au plus haut niveau de la fonction publique et ayant aussi été élu comme député, je suis toujours respectueux de la différence entre ces deux rôles. Je n'essaie donc pas de vous amener sur un terrain de partisanerie.

Cependant, j'aimerais quand même savoir quelque chose. C'était implicite dans les questions de M. McCallum, tout à l'heure. On a un bilan, aujourd'hui. On commencera à vérifier ce qui s'est dépensé ou non dans d'autres secteurs.

Parlant de paperasse, y a-t-il des choses qui relèvent du gouvernement qui pourraient être changées pour rendre votre travail plus facile?

M. Jean-René Halde: C'est une excellente question, et je dois vous avouer que je n'y avais pas réfléchi. Habituellement, c'est nous qui devons rendre des comptes. J'aimerais réfléchir avant de répondre à votre question.

Vous savez, on est assez autonomes, à la Banque de développement du Canada. Les interactions avec l'actionnaire ne sont donc pas très fréquentes.

Je devrai y réfléchir et revenir avec une réponse.

M. Thomas Mulcair: Êtes-vous satisfait des sommes dont vous disposez pour effectuer votre travail en ce moment? L'actionnaire s'occupe-t-il assez bien de vous?

M. Jean-René Halde: L'actionnaire a eu la gentillesse de nous promettre des ajouts importants de capitaux, pour qu'on puisse faire notre travail. Il est certain que si les demandes se multiplient, comme pour le cas de la FCCG par exemple, la Facilité canadienne de crédit garanti, il faudra alors des capitaux additionnels. Toutefois, compte tenu de ce qu'on a à faire en ce moment, ça va.

J'ai un autre détail plus technique à mentionner. On atteindra bientôt notre plafond, le *paid-in capital*. Un jour ou l'autre, il faudra donc revoir cela. Toutefois, pour le moment, les capitaux sont suffisants pour faire ce qu'on a à faire.

M. Thomas Mulcair: Tout à l'heure, M. Carrier parlait de la question du secteur forestier avec vous. Je vous fais part de notre analyse qui est politique.

On croit que c'était une erreur de systématiquement réduire — mur à mur — les impôts payés par les grandes sociétés. Par définition, une société qui n'avait pas fait de profits et qui ne payait donc pas de taxes ne bénéficiait donc pas de ces réductions. Par la force des choses, ce sont le secteur pétrolier et les banques qui ont reçu la part du lion de ces réductions d'impôt. Les secteurs forestier et manufacturier étaient déjà en grande difficulté avant la crise actuelle.

On croit aussi que depuis la Seconde Guerre mondiale, les générations de Canadiens qui ont occupé le deuxième pays au monde en termes de superficie, qui ont contribué à le développer et à lui donner de la valeur ont accompli une prouesse, d'autant plus qu'aujourd'hui, le pays compte à peine une trentaine de millions de personnes. Cependant, l'économie a selon nous été largement déstabilisée au cours des trois ou quatre dernières années. C'est un argument politique.

En considérant ce que je vous ai dit plus tôt, même si je ne veux pas vous amener sur un terrain politique, selon votre vision des choses, cela fait-il partie de votre mandat écrit ou assumé d'adopter une approche équilibrée? Malgré le fait que vous devez faire des profits, essayez-vous d'aider des secteurs qui sont importants dans telle province mais qui sont en difficulté, comme les secteurs forestier et manufacturier? Essayez-vous de rétablir les choses pour éviter les pertes d'emplois dans ces secteurs qui sont durement touchés?

●(0945)

M. Jean-René Halde: Notre rôle est clairement d'essayer de trouver les *gaps*, comme on les appelle en anglais. On essaie donc de travailler pour les secteurs qui sont moins accessibles au marché privé. Par exemple, on sait que le tourisme est frappé par la situation actuelle. On travaille donc très fort pour le secteur du tourisme. Le secteur manufacturier en est aussi frappé, évidemment, surtout compte tenu de la baisse de la demande qui le touche. On travaille donc beaucoup pour ce secteur.

Tout à l'heure, M. Poloz faisait allusion à un prêt qui a été fait à l'entreprise Clearwater. On a travaillé pour Clearwater, parce que c'est une excellente entreprise du secteur des pêches qui se retrouve toutefois dans une situation difficile à cause de la crise économique. On essaie donc de travailler le plus possible pour des secteurs qui ont des besoins réels.

M. Thomas Mulcair: J'ai pratiqué le droit commercial pendant de nombreuses années. La BDC était dans le même édifice que mon bureau de comté, lorsque j'étais député de Laval. Je peux vous dire qu'unaniment, il n'y a que des compliments pour le travail que vous faites.

M. Jean-René Halde: Merci beaucoup, c'est très apprécié.

Le président: Merci, monsieur Mulcair.

[Traduction]

Ce sera maintenant M. McKay. À vous la parole.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Monsieur Poloz, vous avez dit dans votre exposé qu'EDC avait des engagements de prêts d'environ 9,5 milliards de dollars, dans le cadre du Compte du Canada, dont 4,2 milliards de dollars pour GM Chrysler, afin de les aider à se restructurer. Avez-vous provisionné ce prêt?

M. Stephen Poloz: Merci de cette question.

Le Compte du Canada est une facilité distincte qui relève directement du gouvernement. EDC est simplement l'agent qui se charge pour lui des transactions. Les prêts inscrits au Compte du Canada sont des risques du gouvernement, et non d'EDC. Le provisionnement est donc assuré par le ministère des Finances au moyen de ses lignes de budget. EDC travaille avec le ministère des Finances pour recommander un taux de provisionnement, selon le risque commercial assumé. Il y a donc provisionnement, mais ce n'est pas EDC qui l'assure.

L'hon. John McKay: Lorsque le premier ministre dit que nous ne récupérerons probablement pas cet argent, il a donc sans doute raison.

M. Stephen Poloz: Difficile à dire. Les plans de restructuration sont excellents. L'économie devrait se rétablir l'an prochain. Les ventes de voitures vont se raffermir. On peut donc avoir assez bon espoir.

L'hon. John McKay: Quels conseils EDC donne-t-elle au ministère des Finances pour le provisionnement de ce prêt?

M. Stephen Poloz: Un prêt de ce niveau de risque serait probablement provisionné dans une proportion de l'ordre de 30 à 40 p. 100. C'est la pratique commerciale normale. Ces règles empiriques sont suivies par presque toutes les banques, et également par EDC.

L'hon. John McKay: Cela veut dire qu'on renonce à 40 p. 100?

M. Stephen Poloz: Il s'agit simplement d'une provision pour s'assurer d'avoir un montant raisonnable en réserve au cas où il y aurait radiation. On établit une probabilité en fonction de la notation. Disons qu'il s'agit d'une notation triple C ou double B. Ce sont des formules appliquées par les banques. Le taux de provisionnement varie entre seulement 4 ou 5 p. 100 pour un prêt d'excellente qualité et plus de 30 p. 100 si le prêt est de qualité moindre. Le prêt n'est aucunement radié, mais on prend une assurance à son égard.

L'hon. John McKay: Dites-vous que, même pour les entreprises qui sont au bord de la faillite, le taux est toujours de l'ordre de 30 à 40 p. 100.

M. Stephen Poloz: Je généralise. Pour répondre à votre question, je dirai que je ne sais pas exactement quel taux de provisionnement a été établi pour ces prêts en particulier.

L'hon. John McKay: À vue de nez, il semblerait que 100 p. 100 soit le seul taux qui se rapproche du raisonnable.

M. Stephen Poloz: Le député a raison de penser que ce n'est évidemment pas un prêt commercial au sens habituel et que, en principe, le taux de provisionnement devrait être plus élevé. Toutefois, il est très compliqué d'établir un taux. Je ne sais pas vraiment quel taux le gouvernement a retenu.

• (0950)

L'hon. John McKay: Je ne savais pas au juste si ces prêts figuraient dans vos comptes. Vous me dites que non, que vous êtes simplement un agent d'administration. Si vous deviez radier des prêts de 4,5 milliards de dollars dans vos comptes, vous auriez des pertes pendant quelques années.

M. Stephen Poloz: La situation serait très difficile.

L'hon. John McKay: Monsieur Halde, vous avez décidé d'acheter 50 p. 100 des portefeuilles de prêts hypothécaires pour en quelque sorte faire démarrer rapidement le PCE. À première vue, cela semble parfaitement logique, mais comment pouvez-vous savoir que cela a stimulé l'activité économique?

M. Jean-René Halde: L'hypothèse, c'est que les banques qui communiquent avec nous à ce propos disent que le capital est limité dans certaines catégories de crédit et que le fait que nous assumions la moitié des prêts commerciaux leur permet de dégager du capital à d'autres fins. Ainsi, il y a un meilleur accès au crédit parce que la BDC a assumé une partie des prêts.

L'hon. John McKay: Je serais porté à dire que c'est une hypothèse plutôt qu'une preuve empirique.

Vous dites que vos créances sont *pari passu*. Y a-t-il une partie de ces 50 p. 100 pour laquelle elles se situent du côté inférieur du *pari passu* ou est-ce entièrement...

M. Jean-René Halde: Non, généralement, c'est *pari passu* sur toute la ligne.

L'hon. John McKay: D'accord, merci.

Le président: Merci, monsieur McKay.

Je vais donner la parole à M. Bouchard. S'il vous plaît, cinq minutes.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à vous deux. Ma première question porte sur l'assurance-crédit.

Prenons le cas d'une entreprise qui vend du bois aux États-Unis et qui a des clients au Québec et au Canada. Imaginons que certains de

ses représentants aillent vous voir et vous disent qu'au cours des six prochains mois, l'entreprise doit fournir certaines quantités de bois à ses clients. Si je comprends bien, vous pourriez lui fournir une assurance sur ses comptes à recevoir. Par la suite, ces mêmes représentants iraient voir leur banquier et lui diraient qu'ils ont besoin d'argent et qu'ils ont une assurance sur les comptes à recevoir. Je présume qu'un prêt serait consenti. Y aurait-il une économie sur le taux? Par rapport à une assurance-crédit, quelle économie cette scierie réaliserait-elle?

M. Stephen Poloz: Parlez-vous du taux payé par l'entreprise canadienne?

M. Robert Bouchard: C'est exact.

M. Stephen Poloz: EDC fonctionne sur une base commerciale. Ses taux sont déterminés par le marché commercial. C'est très important, car EDC ne donne pas de subventions aux entreprises. Ce serait contre les règles internationales, celles de l'Organisation mondiale du commerce. C'est très utile pour les entreprises canadiennes. Ses taux sont établis en fonction du marché commercial.

L'entreprise paie EDC et celle-ci prend le risque de non-paiement. Après avoir vérifié la qualité de l'acheteur, après avoir déterminé si c'est une bonne entreprise ou non et s'il existe une fiche d'appréciation, nous prenons le risque. Il est possible de contracter cette assurance auprès de la banque. Celle-ci ne prend pas de risque parce que le prêt est garanti par EDC. La banque convertit cette assurance en argent comptant pour l'entreprise.

M. Robert Bouchard: C'est bien.

Prenons un autre exemple, celui d'un équipementier qui travaille pour AbitibiBowater. C'est le printemps, et il constate que de la machinerie doit être remplacée. Il doit acheter de la machinerie, il doit investir, il lui faut un prêt. Il va voir sa banque. Celle-ci lui répond qu'elle ne peut pas lui prêter de l'argent.

L'équipementier va vous voir. Que lui répondez-vous? Êtes-vous prêts à l'aider? Pouvez-vous lui prêter de l'argent? Un équipementier qui travaille pour AbitibiBowater peut-il contracter un prêt chez vous?

• (0955)

M. Stephen Poloz: Je vais répondre à la question de façon hypothétique, car je ne peux pas discuter de transactions spécifiques. Si une entreprise canadienne exportatrice nous approche et nous demande du financement pour de la machinerie et de l'équipement qui va améliorer ses capacités d'exportation, EDC va certainement être en mesure de lui consentir un prêt. Dans un tel cas, il est évident que le prêt dépend de la qualité de l'entreprise canadienne et de sa situation économique. Le prêt ne sera pas consenti à des entreprises qui ne sont pas solvables. Il faut que le risque soit justifié sur le plan commercial. Le risque sera peut-être plus élevé que celui qu'une banque à charte peut accepter. Habituellement, EDC cherche une solution avec le banquier de cette entreprise pour partager le risque ou augmenter la capacité financière de l'entreprise.

Le président: Il vous reste 30 secondes, monsieur Bouchard.

M. Robert Bouchard: Je serai bref.

Je peux constater que les taux vont forcément suivre les risques.

Vous avez parlé brièvement de l'entente sur le commerce. Respectez-vous l'entente sur le bois d'oeuvre lorsque vous donnez des garanties de prêts? L'entente sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis est-elle respectée, est-elle légale? Quand vous faites un prêt, est-ce légal?

[Traduction]

Le président: D'accord. Soyez bref, s'il vous plaît.

[Français]

M. Stephen Poloz: Merci, monsieur le président.

Oui, cette entente est respectée. EDC doit se conformer aux lois internationales, qui sont au-dessus de l'entente. Par conséquent, il faut certainement avoir un taux commercial qui suit le risque. Si on partage le risque avec une autre banque, ça nous assure que le taux est commercial parce que nous sommes *pari passu*, avec la même condition. Dans ce cas, l'entente sur le bois d'oeuvre et les autres ententes internationales sont certainement respectées.

[Traduction]

Le président: D'accord. Merci.

Monsieur Kramp.

M. Daryl Kramp (Prince Edward—Hastings, PCC): Merci, monsieur le président. Bienvenue, messieurs.

Monsieur Halde, je vous remercie, vous et votre personnel, de nous avoir fourni une information sectorielle précise que nous recherchions. Je vous suis reconnaissant de l'efficacité de cette réponse. Vous avez dit dans votre déclaration liminaire que votre rapport annuel serait bientôt remis au ministre de l'Industrie. Quand au juste?

M. Jean-René Halde: À un moment donné, la semaine prochaine, je crois. Il appartient ensuite au ministre de le déposer au Parlement. Ce ne sera peut-être pas la semaine prochaine. Peut-être la semaine d'après. C'est une question de semaines.

M. Daryl Kramp: Pas six mois?

M. Jean-René Halde: Non, quelques semaines.

M. Daryl Kramp: Il y a dans ce rapport des renseignements que je cherche. S'ils s'y trouvent, très bien. Sinon, je voudrais qu'ils soient fournis au comité. Y a-t-il des données sur les prêts qui ont été accordés au cours des six à 12 derniers mois? Vous avez dit dans votre rapport que, cette année, il y avait eu une augmentation de 11 p. 100 de vos prêts. Je voudrais en connaître le montant — 250 000 \$, 500 000 \$, 1 million de dollars, plus de 1 million de dollars — et savoir à quels secteurs ils ont été accordés. Nous avons besoin de savoir où vont ces prêts. Si l'information n'est pas dans le rapport, je voudrais entendre vos observations ou je voudrais que vous donniez au comité accès à certains de ces renseignements.

M. Jean-René Halde: Certains de ces renseignements se trouveront dans le rapport annuel, mais d'autres pas. Nous nous ferons un plaisir de vous les communiquer à notre prochaine comparution.

• (1000)

M. Daryl Kramp: Merci beaucoup.

Du point de vue des garanties, votre priorité a-t-elle changé en cette période de récession? En d'autres termes, avez-vous modifié vos critères d'offre de crédit, les conditions de crédit? Les difficultés résident dans les détails. Il se peut que les demandes de prêt doivent satisfaire à des conditions si lourdes que le crédit n'est pas vraiment disponible. Facilitez-vous l'accès au crédit ou bien est-ce que tout continue normalement?

M. Jean-René Halde: Dans une conjoncture comme celle-ci, bien des institutions financières réagissent en resserrant les conditions du crédit. À l'inverse, nous essayons de faire le contraire autant que possible, sans négliger le fait que nous devons traiter avec des entreprises solvables. Par exemple, nous allons suspendre le remboursement du capital s'il nous semble que l'entreprise, même si elle traverse une mauvaise passe, est promise à un bel avenir, a une bonne équipe de gestion et un bon modèle d'entreprise. Nous pouvons suspendre le remboursement du capital pendant un maximum de six mois. Nous essayons de faire le maximum tout en demeurant des banquiers prudents.

M. Daryl Kramp: Monsieur Poloz, quel est votre seuil minimum pour l'offre de crédit? Vous n'allez évidemment pas traiter avec quelqu'un qui veut avoir 2 000 \$ pour acheter un bateau d'aluminium. Quel est le montant minimum?

M. Stephen Poloz: Question intéressante. Nous n'avons défini aucun seuil dans notre Programme de garanties d'exportations pour les petites entreprises. La banque du client consent le prêt, et c'est la banque qui nous demande une garantie. Selon la situation, la garantie est de 50 ou de 75 p. 100. Le montant n'est pas vraiment une question qui se pose à nous.

M. Daryl Kramp: Je ne connais pas aussi bien que je le pourrais les relations entre la BDC et EDC. Dans quelle mesure y a-t-il complémentarité de l'action des deux institutions prêteuses dans des dossiers concrets?

M. Jean-René Halde: Il y a de plus en plus de coopération, notamment en cette période difficile. En ce moment même, il se fait des efforts communs auprès des clients. Nous travaillons ensemble et nous essayons de les aider à faire croître leur entreprise, à la mondialiser, etc. Généralement, nous travaillons très bien ensemble.

M. Daryl Kramp: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Kramp.

Nous allons passer à M. Pacetti. Vous avez cinq minutes. Je vous en prie.

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

Et merci à vous deux de votre présence. Vos témoignages sont toujours intéressants.

Je m'adresse d'abord à vous, monsieur Halde. Merci beaucoup de votre intervention dans le dossier sur lequel je vous ai posé des questions. Je le répète, il a été agréable de traiter avec vous et vos collaborateurs ou vos employés — je ne sais trop comment vous les désignez. Nous avons réglé le problème. Nous verrons pour combien de temps.

J'ai une ou deux questions à poser. Dans votre mémoire, vous dites que la Facilité canadienne de crédit garanti est en voie d'application et que près de 11 milliards de dollars ont été attribués à deux groupes distincts.

Quels sont ces deux groupes distincts?

M. Jean-René Halde: Le premier groupe est composé d'entités qui ont déjà fait de la titrisation et ont l'habitude de gérer de gros montants. Il y a par exemple Ford Credit, Chrysler, GMAC, Nissan. Ce sont les grands joueurs. Le deuxième groupe est constitué de sociétés plus petites qui font toujours de la location à bail de matériel, de voitures, etc., mais qui n'ont jamais fait de titrisation et qui ne pourraient certainement pas atteindre le minimum de 300 millions de dollars pour la tranche des grandes entreprises. Ce sont des entités plus petites.

M. Massimo Pacetti: Il ne s'agit pas nécessairement d'une seule entreprise. Ce n'est donc pas comme si seulement Nissan avait reçu une partie... Un groupe comprend plus d'une entité.

M. Jean-René Halde: Désolé que ce n'ait pas été clair. Les 10 milliards ont été proposés à un total de 15 organisations, qui recevront...

M. Massimo Pacetti: Les 11 milliards de dollars étaient prévus pour 15 organisations?

M. Jean-René Halde: Nous avons engagé 11 milliards de dollars jusqu'à maintenant. Une tranche plus importante de 10 milliards a été offerte à 15 sociétés; la tranche plus petite, de 1 milliard de dollars, a été proposée à neuf sociétés.

M. Massimo Pacetti: D'accord. C'était justement ma question. Sur les 11 milliards, le maximum que vous puissiez prêter à une entreprise doit être de 600 millions de dollars?

• (1005)

M. Jean-René Halde: Non. Il y a eu un ou deux prêts de plus de 1 milliard de dollars.

M. Massimo Pacetti: Et le minimum était de 300 millions de dollars?

M. Jean-René Halde: Oui, 300 millions de dollars, c'est exact.

M. Massimo Pacetti: Ce que les sociétés font, c'est préparer...

M. Jean-René Halde: Ce qu'elles vont faire maintenant, c'est regrouper leurs... Prenons l'exemple des voitures, puisque c'est celui qui nous est tous familier. Elles vont prendre leurs locations ou leurs prêts d'auto et les regrouper jusqu'à concurrence de 300 millions de dollars. Les agences de notation évalueront ce titre pour que nous soyons à l'aise...

M. Massimo Pacetti: Les mêmes agences qui ont noté les derniers PCAA?

M. Jean-René Halde: Oui, mais je soupçonne qu'elles seront beaucoup plus prudentes. De plus, nous aurons notre propre équipe qui examinera ces titres. Nous nous assurerons qu'il y a que du triple A. Si c'est le cas, nous allons émettre un chèque.

M. Massimo Pacetti: Ma question concerne Tricor, l'une des sociétés qui ont comparu devant le comité. Je crois comprendre qu'elle n'a rien reçu grâce à la facilité, qu'il s'agisse de la première tranche ou de la deuxième, du premier groupe ou du second. Sauf erreur, elle a de l'expérience, mais elle n'a pas reçu un sou.

Qu'en pensez-vous?

M. Jean-René Halde: Bien honnêtement, je ne peux rien dire de ce dossier particulier.

Certaines sociétés n'ont pu atteindre le seuil minimum de 100 millions de dollars. Malheureusement, la facilité conçue par le ministère des Finances visait à redémarrer les titres adossés à des actifs. Lorsqu'elle a été conçue au ministère, tout le monde avait en tête une tranche d'au moins 300 millions de dollars. C'est seulement lorsque nous avons discuté avec les différents intervenants que nous avons reconnu collectivement — Industrie Canada, Finances et nous — qu'il fallait créer une deuxième tranche pour les petites sociétés.

M. Massimo Pacetti: Donnez-moi une quinzaine de jours, et je pourrai réunir 100 millions de dollars. Je ne crois pas pouvoir le faire du jour au lendemain. Il faut laisser un certain délai, s'il s'agit de réunir un certain montant que ce soit 100 ou 300 millions de dollars.

Voici ma dernière question. Vous avez parlé de l'autre milliard de dollars qui serait une première série, puis d'une deuxième série. Je ne

vois pas très bien comment on arrive à 12 milliards de dollars. Si vous donnez 11 milliards aux grandes entreprises et 1 milliard aux petites, puis encore 1 milliard qui viendra plus tard, on additionne tout et on arrive à 13 milliards de dollars.

M. Jean-René Halde: Non. Je vais essayer d'expliquer les chiffres.

Nous avons 12 milliards à affecter. La première affectation s'est faite en deux temps: 10 milliards et 1 milliard, ce qui nous laisse 1 milliard de dollars pour le mois d'août.

M. Massimo Pacetti: Pour les grandes entreprises, vous avez 11 milliards de dollars.

M. Jean-René Halde: La première affectation s'est faite en deux tranches de 10 milliards et de 1 milliard respectivement, ce qui fait 11 milliards de dollars. Il reste 1 milliard à venir pour atteindre 12 milliards de dollars.

M. Massimo Pacetti: Le milliard qui reste ira aux petites entreprises?

M. Jean-René Halde: Nous verrons ce qui va se passer.

Bien honnêtement, nous ne savons toujours pas si tout le monde sera intéressé par les programmes. Certains diront peut-être qu'ils ont désormais trouvé un autre moyen de se financer, qu'ils peuvent émettre des obligations et qu'ils n'ont pas besoin de la titrisation. Nous attendons toujours l'ensemble des réponses pour savoir exactement où nous en sommes.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Dechert. Je vous en prie.

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

Bonjour, messieurs, et merci de vos exposés.

Peut-être pourriez-vous me donner des précisions, monsieur Halde, monsieur McCallum et d'autres, car il semble y avoir eu une certaine confusion plus tôt au sujet du fonctionnement du marché des titres adossés à des actifs. Le député s'inquiétait du temps qu'on mettait à émettre les chèques. Aidez-moi à comprendre, mais n'est-ce pas toujours le cas que les concessionnaires, vendent, louent et financent leurs produits? La société de financement regroupe tout cela en une fiducie et il y a ensuite un certain regroupement de valeurs, et le titre est proposé sur le marché. N'est-ce pas la même chose qui se passe en ce moment? On ne peut pas mettre la charrue avant les boeufs. Il faut d'abord vendre et louer; il faut que les consommateurs soient là pour acheter les produits; et les titres doivent être constitués, placés dans une fiducie et proposés sur le marché.

Est-ce que vous en êtes à ce stade?

M. Jean-René Halde: J'aurais voulu l'expliquer aussi bien que vous venez de le faire. Oui, vous avez tout à fait raison.

M. Bob Dechert: Merci.

En ce moment même, les concessionnaires au Canada, on peut l'espérer, offrent des incitatifs spéciaux aux clients et vendent des véhicules et du matériel. D'ici quelques semaines, les titres vous seront proposés et vous les achèterez.

•(1010)

M. Jean-René Halde: Notre espoir, c'est que les grandes entreprises du secteur de l'automobile et de l'équipement, sachant que la BDC achètera leurs titres, disent à leurs concessionnaires: « Nous pouvons maintenant reprendre les ventes et la location comme dans le bon vieux temps. Allez-y et soyez dynamiques sur le marché. Vendez les voitures en stock. Nous allons tout regrouper et lorsque nous aurons un montant suffisant, 300 millions de dollars, nous allons nous adresser à la BDC, et elle nous fera un chèque. »

M. Bob Dechert: Pour l'essentiel, le marché d'aujourd'hui doit fonctionner de la même manière qu'avant la crise du crédit, nous le souhaitons.

M. Jean-René Halde: Sauf qu'il faut tenir compte du fait que quelques autres facteurs interviennent. Par exemple, nous sommes en récession, et je suis sûr que le comportement du consommateur s'en ressent. Il y a toutes sortes d'autres raisons, mais à strictement parler, sur le marché financier, c'est bien le cas.

M. Bob Dechert: J'ai une autre question à poser aux deux témoins. L'un ou l'autre d'entre vous se souvient-il d'un autre épisode où l'une ou l'autre de vos organisations a dû injecter autant d'argent sur le marché en aussi peu de temps?

M. Stephen Poloz: Non, jamais de toute notre histoire, ni sur le plan intérieur, ni sur le plan international, où se situe notre rôle principal. Sur les marchés internationaux, le financement est également très rare. Le financement ordinaire du commerce s'est contracté. Nous sommes donc très en demande de tous les côtés.

M. Jean-René Halde: Si je peux ajouter un mot, je suis, relativement, un nouveau venu à la BDC, car je n'ai que quatre ans de service, mais nous avons des gens qui étaient là pendant la récession de 1982 et certains qui étaient là pendant celle de 1991. Ce qu'ils me disent, c'est que jamais la banque n'a cherché avec autant d'énergie à injecter des capitaux sur le marché. Nous employons tous les moyens pour dispenser notre aide et nous prenons toutes sortes de mesures inédites.

Nous ne nous étions jamais occupés de syndication. Nous n'avions jamais acheté des lots de prêts hypothécaires commerciaux. Il nous était peut-être arrivé une fois, il y a longtemps, d'offrir une garantie de ligne de crédit d'exploitation, mais nous ne l'avions certainement pas fait dans un passé récent. Nous faisons aujourd'hui énormément de choses que nous n'avons jamais faites par le passé.

M. Bob Dechert: Merci.

Monsieur Halde, un certain nombre de mes collègues, dont M. Wallace et M. Mulcair, vous ont posé une question semblable. Que pourrait faire le gouvernement, compte tenu de la réglementation qui encadre votre activité, pour vous donner plus de latitude dans la prise de risque?

Tous les députés ont entendu parler dans leurs circonscriptions de PME qui ont du mal à obtenir des fonds de la BDC. Toutes ces entreprises disent qu'elles sont de bonne qualité, durables, mais elles éprouvent des difficultés passagères. Que doit faire le gouvernement pour vous aider à modifier votre profil de risque et à secourir un peu plus rapidement certaines de ces entreprises?

M. Jean-René Halde: Il m'est très difficile de répondre à cette question, car nous ne sommes qu'un instrument de la politique d'intérêt public dans tout l'arsenal des moyens que le gouvernement possède. Comme vous le savez, il y a les organismes de développement économique régional.

M. Bob Dechert: Y a-t-il un ratio de réserve pour les pertes sur prêts qui est fixé par un règlement qui encadre votre activité et que le gouvernement pourrait modifier?

M. Jean-René Halde: Nous n'avons pas de ratio de cette nature. Tout figure dans notre bilan.

Il est arrivé par le passé, mais rarement, que le gouvernement nous procure une réserve pour pertes sur prêts pour des programmes particuliers parce qu'il comprenait que tel projet ne serait pas rentable et qu'il faudrait rembourser la banque. C'est arrivé très rarement par le passé, mais c'est arrivé. C'est peut-être une mesure qu'il faudrait envisager. Nous n'élaborons pas la politique d'intérêt public, nous ne sommes qu'un instrument.

Le président: Merci, monsieur Dechert.

Nous allons revenir à M. Pacetti. À vous.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

J'ai une ou deux questions qui portent sur EDC.

J'espère que vous pourrez m'aider dans un cas précis, mais, avant d'en arriver là, pouvez-vous préciser votre mandat? Je remarque que vous écrivez au début de votre mémoire: « EDC fournit des prêts et des lignes de crédit aux entreprises étrangères qui achètent au Canada; des prêts pour soutenir les projets ou les activités d'entreprises canadiennes à l'étranger. » Je croyais que votre mandat portait principalement sur l'assurance. Vous faites également des prêts?

M. Stephen Poloz: Merci.

Oui, le passage que vous citez porte sur les activités de financement d'EDC, qui est, si on veut, à la fois une banque et une société d'assurance. Il est vrai que facilement les deux tiers des activités commerciales que nous soutenons font appel à nos produits d'assurance, mais pour l'autre tiers environ, ce sont nos produits de financement qui sont utilisés.

En matière de financement, la plupart de nos prêts sont consentis à des acheteurs étrangers ou à des projets étrangers. Nous finançons ainsi les achats d'exportations canadiennes. Nous consentons des prêts, mais le débiteur est étranger.

•(1015)

M. Massimo Pacetti: Cela vous amène-t-il à concurrencer même la BDC? Concurrencez-vous la BDC?

M. Stephen Poloz: Sur le marché intérieur, nous prêterions aussi de l'argent à une entreprise exportatrice pour financer son fonds de roulement. Aux termes de notre règlement ordinaire ou de notre règlement antérieur, nous nous intéresserions à des entreprises dont au moins 80 p. 100 des revenus proviennent de l'exportation. Comme vous le savez, l'application du règlement a été suspendue pour une période de deux ans. Dans ce contexte, nous avons renforcé notre collaboration avec la BDC, nous assurant que, pour les nouveaux dossiers qui viennent des banques — car nous sommes associés aux banques dans le cadre du PCE — la BDC soit le premier guichet pour les entreprises dont les ventes sont inférieures à 50 millions de dollars, tandis que, pour les chiffres d'affaires plus élevés, EDC soit le premier point de contact. Dans cet espace, cela dépend des activités de tel ou tel secteur. Nous entretenons une étroite collaboration.

M. Massimo Pacetti: Vous collaborez, mais vous concurrencez-vous?

M. Stephen Poloz: Non, nous ne nous concurrençons pas. D'habitude, nous collaborons. Nous pouvons nous associer lorsque les risques sont un peu plus élevés, ou nous prenons une partie chacun. La plupart du temps, il est facile de voir qui a une relation bien établie et qui ne l'a pas, et nous nous arrangeons.

M. Massimo Pacetti: Vous vous arrangez. D'accord.

Qui sont vos concurrents au Canada dans le domaine de l'assurance? Il y a le CIT Group Inc., je sais, mais j'ignore qui sont vos autres concurrents.

M. Stephen Poloz: Les exportateurs peuvent souscrire une assurance dans le secteur privé auprès de divers fournisseurs. La plupart d'entre eux sont européens, à la base: Atradius, Euler Hermes, Coface. Ces sociétés sont présentes dans le monde entier, et les entreprises canadiennes peuvent se prévaloir de leurs services.

Nous ne concurrençons pas ces sociétés. Généralement, nous proposons un répertoire plus large de pays ou d'acheteurs. Nous demandons d'habitude un prix légèrement plus élevé pour éviter de concurrencer directement ces sociétés. Et nous avons souvent avec elles des accords de réassurance de telle sorte que nous renforçons leurs capacités.

M. Massimo Pacetti: Qui serait Euler? Qui serait CIT? Apparemment, GMAC est sur le marché également. S'agit-il d'entreprises canadiennes?

M. Stephen Poloz: Vous mélangez dans la même question des prêteurs et des sociétés d'assurance. En général, il s'agit de sociétés étrangères avec une forte présence canadienne.

M. Massimo Pacetti: Cela sera peut-être plus précis, mais je crois comprendre que, dans des cas particuliers d'entreprises exportatrices, vos prix peuvent atteindre trois fois ceux d'Euler ou de CIT, pour ce qui est des primes, et puis il y a un pourcentage pour l'assureur. Je ne veux pas remettre en question vos primes, car je suis sûr qu'il y a un facteur de coût qui joue, mais je me demande si vous avez un facteur de coût différent pour certaines entreprises par opposition à d'autres et comment vous calculez les primes. J'imagine qu'elles doivent dépendre du risque, et il y a ensuite le pourcentage de l'assureur, qui doit être à peu près uniforme.

M. Stephen Poloz: Cela fait beaucoup de questions.

Prenons une situation hypothétique. Le prix varie en fonction du risque. Il dépend du pays où l'acheteur étranger se trouve, du degré plus ou moins élevé de risque. Il dépend de la solidité de l'acheteur sur le plan financier. Nous évaluons l'acheteur étranger pour savoir quel est le risque envisagé. L'entreprise se présente à nous avec peut-être six acheteurs étrangers de pays divers. Ou ce peut être un seul acheteur étranger. Le prix dépend du groupe d'acheteurs qui nous est présenté.

Il est très important de comparer des choses comparables. Un assureur privé acceptera peut-être cinq acheteurs, et nous pouvons en avoir six ou sept...

M. Massimo Pacetti: Dans ce cas particulier, c'est vous, par opposition à un assureur privé, et le ratio est de trois à un. Si vous essayez d'aider une entreprise canadienne, je me demande si cela a du sens.

• (1020)

Le président: Très brièvement.

M. Stephen Poloz: Il est très important de comparer des choses comparables. L'assureur peut avoir un moins grand nombre d'acheteurs sur sa liste. S'il y a sur la liste un acheteur à qui on

n'accorde qu'une limite de 2 millions de dollars, cela n'aidera pas forcément l'exportateur, quand il a bien d'autres millions...

Le président: Vous pourrez vous reprendre la prochaine fois, monsieur Pacetti. Merci.

Je vais me charger du prochain tour des conservateurs.

D'abord, messieurs, merci beaucoup de votre présence, de votre comparution et de vos réponses à nos questions.

Je voulais poser des questions sur la Facilité canadienne de crédit garanti. M. Pacetti a soulevé le problème d'une société, Tricor, et nous avons entendu parler des problèmes d'un certain nombre d'organisations et d'entreprises. L'un des sujets d'inquiétude qui ont été soulevés, c'est que la cote triple A est trop élevée. Elles disent que ce devrait être double A parce que, au moment où l'offre est faite et où les lettres sont envoyées, le 11 juin, avez-vous dit, elles ne pourront pas se prévaloir du programme parce qu'elles n'auront pas la cote triple A.

Qu'en pensez-vous, monsieur Halde? Si on acceptait une cote de double A, quelle serait la différence sur le plan de l'évaluation et du niveau de risque associé? Comment cela change-t-il, entre ces deux cotes? Est-ce que la BDC examine la question ou serait-elle prête à l'examiner?

M. Jean-René Halde: Il faut d'abord comprendre que l'exigence d'une cote triple A figurait dans le budget. On nous a donc demandé d'offrir la facilité en exigeant cette cote. C'est la donnée de départ qui nous est imposée.

Deuxièmement, pour obtenir une cote triple A, il faut produire des garanties supplémentaires. S'il s'agit d'une facilité de 100 millions de dollars en baux, ce qu'il faut faire, essentiellement, pour relever la cote de crédit, c'est ajouter un plus grand nombre de baux pour qu'on ait l'assurance que, si quelque chose tourne mal, les actifs seront suffisants pour qu'on récupère 100 millions de dollars au bout du compte.

Cela représente un certain coût, bien entendu. Au point que certains se diront à un moment donné que le coût est trop élevé et qu'ils ne veulent pas de la facilité. De façon générale, il est possible d'y arriver, mais il faut faire un choix.

Le président: Vous avez raison. C'est exactement ce que disent ces sociétés: le coût est prohibitif dans leur cas, si bien qu'elles ne pourront pas se prévaloir du programme, ce qu'elles voudraient pourtant faire.

Quant au risque, je respecte le fait que le gouvernement ait fixé une cote triple A, mais pourriez-vous dire au comité quelle serait l'importance du risque de surcroît, pour la BDC et le gouvernement, si la cote était de double A?

M. Jean-René Halde: Pour l'instant, les intéressés communiqueront avec nous dans quelques semaines pour nous dire quelle partie de la facilité ils utiliseront, maintenant que nous avons pris un engagement. Ils doivent nous dire qu'ils vont tout prendre, prendre la moitié ou autre chose. L'un d'eux nous a dit qu'il avait trouvé un financement meilleur marché et ne se prévaudrait pas de notre offre, mais c'est très bien, puisque nous pourrions en faire profiter quelqu'un d'autre. Une fois le processus terminé, dans quelques semaines, nous devrons faire une nouvelle évaluation. Selon les réponses obtenues, nous devrons revoir notre orientation. Nous discuterons avec les ministères des Finances et de l'Industrie des étapes ultérieures.

Le président: Cela pourrait donc s'inscrire dans un dialogue suivi.

M. Jean-René Halde: Bien sûr.

Le président: Des organisations qui ont comparu devant le comité, par exemple l'Association canadienne de véhicules récréatifs, ont dit qu'elles ne participaient pas au programme, mais voudraient vraiment le faire. Qu'en pensez-vous?

M. Jean-René Halde: Nous sommes au courant. C'est une association qui a comparu. Ce n'est pas comme s'il s'agissait d'une entreprise isolée qui veut obtenir quelque chose. C'est un groupe d'entreprises, et il faudrait traiter avec chacune individuellement. La facilité n'a pas été conçue dans cette optique. Collectivement, il faudra que quelqu'un envisage d'autres formes d'aide. Je ne crois pas que la FCCG ait été conçue pour faire ce que ces entreprises ont en tête.

Le président: Il faudrait donc un autre programme pour répondre à leurs besoins.

M. Jean-René Halde: Exact.

Le président: Les Marine Manufacturers se sont également adressés à nous. Ils ont écrit à tous les membres du comité. Ils ont parlé de l'offre, par la BDC, d'un programme de financement des stocks aux fabricants canadiens pour les biens expédiés à l'intérieur du Canada. Ils ont parlé de la BDC, mais je crois qu'ils sont aussi ouverts à EDC. Ils disent que ce n'est pas possible dans la structure actuelle, mais ils veulent savoir si quelque chose sera peut-être proposé.

• (1025)

M. Jean-René Halde: La FCCG, la facilité de crédit, couvre le financement des stocks. Une partie des 11 milliards de dollars servira certainement à ce type de financement.

Le président: Monsieur McKay.

L'hon. John McKay: J'allais poser une question sur cette histoire de financement des stocks. Il est réconfortant d'apprendre qu'on y songe. Les Marine Manufacturers nous ont dit que c'était le début de la saison et qu'ils avaient des clients, mais qu'ils n'avaient pas les moyens d'acheter des produits à présenter dans leurs salles d'exposition. À l'époque, je crois que la BDC avait comme mandat de soutenir ce genre d'activité. Ai-je tort?

M. Jean-René Halde: Je crois que oui, en partie. Dans le bon vieux temps, il existait un marché de la titrisation, et les stocks des concessionnaires étaient financés sur ce marché, en tout cas pour les grands joueurs. Les 11 milliards de dollars ont été affectés à des entreprises, qui peuvent faire des prêts inactifs ou des locations inactives, des prêts sur matériel, des locations de matériel ou du financement de stocks. Certaines le feront. Certaines ont dit qu'elles utiliseraient le montant que nous leur avons accordé pour faire du financement de stocks.

Nous savons également qu'il y a des organisations plus petites pour qui le financement des stocks est un problème. Il n'y a pas de solution facile. Honnêtement, pour certaines, il n'y a aucun programme en ce moment. Les ministères de l'Industrie et des Finances sont au courant, mais il n'y a pas de réponse facile pour les petits joueurs, lorsqu'il s'agit du financement des stocks.

L'hon. John McKay: Pouvons-nous au moins dire que la question est à l'étude?

M. Jean-René Halde: Absolument. Nous avons eu des échanges considérables avec ceux qui ont comparu devant le comité. Tout le monde est parfaitement conscient du problème, qui est étudié minutieusement.

L'hon. John McKay: Le plus tôt sera le mieux. Nous sommes au milieu de juin. La météo est pourrie et il ne se vendra pas beaucoup de bateaux si nous ne faisons rien.

Monsieur Poloz, vous avez multiplié par presque cinq le volume de votre assurance-crédit. Pouvez-vous nous donner une description? Quelle est la différence entre cette année et l'année dernière, non seulement pour ce qui est du volume, mais aussi pour ce qui est de la nature des divers produits que vous assurez?

M. Stephen Poloz: Merci.

D'abord, une précision. J'ai parlé de « cinq fois » dans ma déclaration d'ouverture, mais c'était pour dire que l'assurance est pour EDC un outil plusieurs fois plus important que les simples prêts. Il est néanmoins vrai qu'il y a eu une augmentation importante par rapport à l'an dernier pour la raison que j'ai donnée plus tôt: à ce stade-ci du cycle économique, les entreprises s'inquiètent davantage du risque d'attendre deux ou trois mois le paiement de l'acheteur étranger. Elles sont beaucoup plus portées à souscrire une assurance parce que le risque que l'acheteur étranger fasse faillite est beaucoup plus élevé. Le nombre de demandes d'assurance a donc fortement augmenté.

L'hon. John McKay: À propos de l'acheteur étranger, y a-t-il des régions en particulier et des secteurs en particulier? Qu'est-ce qui rend les exportateurs le plus nerveux?

M. Stephen Poloz: Le monde entier est en récession. Il n'y a pas vraiment d'exception. La croissance a ralenti partout. Les risques ont donc augmenté partout.

De façon générale, les exportateurs tiennent davantage à assurer un compte client si l'acheteur se trouve dans un pays en développement plutôt qu'aux États-Unis. C'est une règle empirique générale. Il serait juste de dire que l'augmentation la plus forte a été observée du côté des États-Unis parce que les exportateurs sont très inquiets de la récession aux États-Unis, qui est une destination très importante pour beaucoup d'exportations.

Sur le plan géographique, je ne pense pas qu'il y ait beaucoup à dire. Tout le monde s'inquiète davantage et, généralement, l'entreprise vous demandera d'assurer tous ses acheteurs, qui peuvent se répartir dans le monde entier.

Deuxièmement, sur le plan sectoriel, on peut dire qu'il y a des secteurs qui sont plus en difficulté que d'autres, comme le secteur de l'automobile et le secteur forestier. Le secteur forestier est en récession depuis bien plus longtemps que tous les autres, car c'est dans le secteur du logement que les problèmes ont commencé. Le secteur de l'automobile est venu ensuite. L'augmentation généralisée du risque a été plus récente. Sur le plan sectoriel, certains ont devancé les autres et, de la même façon, le premier secteur qui sortira de la récession le premier sera celui des produits de base. C'est très fréquent, lorsque la reprise se fait sentir.

• (1030)

Le président: Merci.

Merci, monsieur McKay.

Je vais donner la parole à M. Carrier.

[Français]

M. Robert Carrier: Merci, monsieur le président.

Je vais continuer à parler du secteur forestier parce que cela nous préoccupe beaucoup, au Québec.

M. Poloz a parlé d'investissements d'un milliard de dollars en prêts ou garanties de prêts. Mon collègue a posé une question spécifique au sujet des équipements d'une entreprise forestière. Vous pouvez financer ou garantir un prêt conjointement avec la banque. Est-ce exact?

M. Stephen Poloz: Oui, c'est bien le cas. Notre mandat habituel est d'augmenter la capacité d'exportation. On peut consentir des prêts aux entreprises pour financer et partager le risque avec leur banque, etc.

M. Robert Carrier: Vous estimez cette activité à 1 milliard de dollars pour le Québec. Vous dites qu'il y a 2 milliards de dollars pour le secteur forestier, dont la moitié pour les entreprises du Québec.

Les entreprises du Québec se plaignent de ne pas recevoir de garanties de prêts du gouvernement, de sorte qu'elles manquent de financement. L'argument officiel invoqué par le gouvernement est qu'à la suite de l'accord sur le bois d'oeuvre, ces garanties de prêts ne sont plus possibles. Or vous dites consentir des garanties de prêts à l'industrie forestière.

Quel genre de garanties de prêts l'accord sur le bois d'oeuvre vous empêche-t-il d'offrir?

M. Stephen Poloz: Comme je l'ai déjà mentionné, la plupart de nos activités dans ce secteur consistent à offrir de l'assurance-crédit. C'est le mécanisme le plus utilisé par ces entreprises. Les prêts directs sont beaucoup moins courants, comme les garanties directes, mais en principe, ils sont disponibles.

La question est plus vaste que cela. Si une entreprise nous demande un prêt et que sa banque ne veuille pas lui prêter d'argent, il faut analyser la situation de cette entreprise. Il faut vérifier si elle est non solvable ou pourquoi la banque ne veut pas participer du tout. Il ne s'agit pas simplement faire une transaction non commerciale simplement parce qu'il y a un besoin.

Il est très important, selon les règles internationales, de protéger la franchise d'EDC afin de rester commercial et de consentir des prêts à des entreprises solvables.

M. Robert Carrier: Si je comprends bien, vous ne considérez pas que l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux entre le Canada et les États-Unis vous empêche d'accorder un prêt. Vous fonctionnez sur une base commerciale et d'évaluation de risque. Vous jugez dans certains cas que le risque n'est pas justifié et vous n'accordez alors pas de prêt.

L'argument officiel du gouvernement, comme vous le savez sûrement, est que l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux entre le Canada et les États-Unis vous empêche de fournir des garanties de prêts aux industries forestières. Je ne sais pas si M. Halde a une opinion sur ce sujet, car on en discute régulièrement à la Chambre des communes. On nous répond toujours que les garanties de prêts ne sont pas permises par l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux entre le Canada et les États-Unis.

Cela vous dit-il quelque chose? Avez-vous des contraintes? Monsieur Halde, avez-vous une opinion? J'aimerais avoir les deux versions.

• (1035)

M. Jean-René Halde: Je dois vous avouer que j'aimerais vous fournir une réponse plus éclairée que ce que je pourrais vous dire maintenant. J'aimerais me pencher là-dessus avant de vous répondre.

M. Robert Carrier: Cela veut-il dire que ce n'est pas vraiment un problème? Les entreprises forestières ont pris la peine de venir nous

rencontrer et de lancer un appel au secours. Elles ont besoin de garanties de prêts par le gouvernement, qui n'en accorde pas. Vous êtes sûrement au courant de ces demandes.

M. Jean-René Halde: Ce matin, j'étais avec le ministre Blackburn et le ministre Lebel pour parler de la foresterie. On est inquiet. Ma réponse est qu'on n'a pas encore mis en place notre garantie sur les lettres de crédit. On va la lancer bientôt. Je voudrais vérifier plutôt que de répondre sans vérifier. Vous m'avez posé une question précise. En ce qui a trait au domaine de la foresterie, on n'a pas encore lancé notre garantie sur les lignes de crédit. Je tiens à vous répondre correctement plutôt que de prendre une chance.

Cependant, je peux vous dire que sont faits tous les efforts pour apporter de l'aide. C'est ce que j'expliquais ce matin aux deux ministres. Tous nos autres programmes fonctionnent. On est en train de mettre celui-ci en place.

Le président: Merci.

[Traduction]

Y a-t-il quelque chose que l'un de vous, messieurs, peut nous fournir à ce sujet? Je sais que la question est vaste, mais s'il y a quelque chose que vous voulez faire de façon officielle, nous vous en serions reconnaissants.

Le prochain député sera M. Kramp. Je vous en prie.

M. Daryl Kramp: Monsieur Halde, je voudrais parler de votre rôle ou de votre capacité de prêteur classique, étant donné qu'il y a des plaintes sérieuses selon lesquelles nos cinq grandes banques ne répondent pas à tous les besoins du marché, même si elles ont une certaine capacité.

Je vais prendre un exemple, mais je sais que tous mes collègues ici présents ont beaucoup d'exemples semblables dans leur circonscription. Prenons l'entreprise d'un concessionnaire automobile qui est en affaires depuis plus de 20 ans et est une valeur sûre à tous égards: toujours rentable, jamais un paiement raté, toujours à temps, en excellente situation financière. L'entreprise avait une ligne de crédit de 5 millions de dollars, et voici que la banque lui demande de la réduire à 500 000 \$. Combien de véhicules peut-on avoir en stock avec ce montant-là?

Deuxièmement, la banque exigeait toujours un montant additionnel de 100 000 \$, mettons, comme dépôt, et voici qu'elle exige maintenant un demi-million de dollars. Drôle de hasard, c'est le même montant que la ligne de crédit offerte. Et bien sûr, au lieu du taux préférentiel plus un ou plus trois quarts auquel l'entreprise a toujours eu droit comme client privilégié, c'est maintenant le taux préférentiel plus cinq. Bien franchement, la banque dit à l'entreprise qu'elle ferait mieux de fermer ses portes.

C'est ce qui se passe dans tout le pays pour ceux qui ne sont pas liés à des sources classiques comme GMAC. Mais ces entreprises ne sont pas acceptées par ces prêteurs parce qu'elles n'étaient pas clientes auparavant. Elles étaient chez une autre société.

Avez-vous un rôle à jouer ou pourriez-vous avoir un rôle, une certaine capacité vous permettant de servir des entreprises comme celle-là, ou nous faut-il attendre jusqu'à un certain point, jusqu'à ce que nous ayons un nouveau moyen d'intervention? Qu'en pensez-vous?

M. Jean-René Halde: Nous avons déjà beaucoup de concessionnaires de voitures comme clients. En fait, au fur et à mesure qu'évoluait la crise de l'auto, nous examinons régulièrement, je vous l'assure, notre portefeuille de concessionnaires d'automobiles. Nous faisons des prêts à ces entreprises, et nous sommes heureux de le faire. Nous étudions chaque cas un par un et, selon la situation, si l'entreprise semble bien et a...

Mais vous devez comprendre que, généralement, nous faisons du financement de projet, ce qui consiste habituellement à mettre en place le commerce du concessionnaire. Nous accordons aussi un soutien pour le fonds de roulement, plus récemment dans le cadre du PCE.

Chaque situation est étudiée individuellement. Si nous pouvons être utiles dans ce cas-ci, si vous avez un exemple particulier en tête, nous allons l'étudier.

M. Daryl Kramp: Il n'y a pas un député ici qui n'a pas des histoires d'horreur semblables à raconter.

M. Jean-René Halde: Nous recevons régulièrement des appels à propos de situations semblables.

M. Daryl Kramp: De vraies entreprises, pas des entreprises irresponsables, risquées...

Merci beaucoup.

M. Wallace partagera mon temps de parole.

Le président: Monsieur Wallace, vous avez deux minutes.

M. Mike Wallace: Très bien. Je n'aurai pas besoin de deux minutes.

Soyons clairs, à propos du financement des stocks. Mes amis du secteur nautique, du secteur des produits de loisir et aussi du secteur agricole — en ce qui concerne les concessionnaires —, ont du mal à obtenir une cote triple A. La facilité de crédit étant ce qu'elle est, ils n'ont aucune chance, n'est-ce pas?

• (1040)

M. Jean-René Halde: S'ils ne peuvent pas réunir des titres d'au moins 100 millions de dollars et de cote triple A — ce pour quoi la facilité a été conçue —, je présume que la facilité ne peut pas les aider.

M. Mike Wallace: Très bien. Êtes-vous au courant du programme qui existe aux États-Unis pour le financement des stocks des concessionnaires? Avez-vous pu observer ce qui se fait au sud de la frontière ou êtes-vous trop occupés à essayer d'organiser notre programme chez nous?

M. Jean-René Halde: Nous ne sommes probablement pas assez au courant. Il n'y a pas très longtemps, nous avons rencontré des gens de PricewaterhouseCoopers venus des États-Unis. Ils s'occupaient des programmes TARP et TAF. Si nous avons fait appel à eux, c'est que nous voulions voir si, dans la structuration de la FCCG, il y avait des leçons à tirer de l'expérience américaine. Je suis heureux de vous le dire, ils ont trouvé que notre façon d'établir cette facilité était excellente.

Quant au financement des stocks, plus particulièrement, ce qui se fait aux États-Unis ne m'est pas familier.

M. Mike Wallace: Enfin, j'ai une observation à faire. J'ai été rassuré de vous entendre dire que certaines organisations ne prendront pas l'argent que nous avons mis à leur disposition. Nos initiatives visent à rendre le crédit et le financement disponibles pour que les entreprises poursuivent leurs activités. Si elles peuvent trouver ce qu'il leur faut dans le secteur privé ou ailleurs, c'est une bonne nouvelle, d'après moi.

M. Jean-René Halde: Honnêtement, je crois que c'est ce que nous diront les entreprises les mieux financées: non, merci beaucoup, nous avons trouvé des sources de fonds meilleur marché.

M. Mike Wallace: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Wallace.

Ce sera maintenant M. Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Rapidement, monsieur Halde, avant que je ne revienne à M. Poloz. Vous aurez reçu la lettre datée du 21 mai de Sara Anghel. Le président y a fait allusion. C'est une lettre du 21 mai 2009. Elle est signée par Sara Anghel, vice-présidente aux relations avec les gouvernements et aux affaires publiques. Elle concerne le secteur nautique...

Pour éviter de tourner en rond et de devoir vous convoquer de nouveau, je vous demanderais de nous tenir au courant de ce qui se passe, pour éviter que nous ne recevions une autre lettre disant que les choses ne s'arrangent pas. Si vous pouviez au moins écrire au comité pour le mettre au courant, lui éviter de tourner en rond. Si c'est possible.

M. Jean-René Halde: Je me ferai un plaisir de vous tenir au courant.

M. Massimo Pacetti: J'ai une autre demande. C'est ce que nous disons tous. Si nous parlons de vente de bateaux et de véhicules de plaisance, cela veut dire que les choses s'améliorent. Si nous pouvions faire quelque chose pour faire baisser la cote de triple A à double A, veuillez nous le faire savoir. Il s'agit d'un échange. Tous les députés ici présents disent la même chose.

Monsieur Poloz, vers la fin de mes questions, à ma dernière intervention... Si je m'adresse à la BDC pour obtenir du financement, je sais qu'elle est une sorte de prêteur de dernier recours et que le coût sera de trois, quatre ou cinq points plus élevé que dans une banque ordinaire. Je vais devoir payer pour ce type de prêt. Tout le monde est au courant. EDC a-t-elle la même politique? Voilà à quoi je veux en venir. Encore une fois, je songe à un ou deux cas où EDC ne semble pas concurrentielle. Est-ce que c'est son but? Est-ce que c'est son mandat, en matière d'assurance.

M. Stephen Poloz: Merci.

Vous avez parlé de prêts, mais je crois que vous vouliez parler d'assurance, n'est-ce pas?

M. Massimo Pacetti: Exact. Je suis désolé. Je voulais parler de prêts dans le cas de la BDC.

M. Stephen Poloz: D'accord.

Nous faisons les deux, bien sûr, et, dans les deux cas, nous pratiquons un prix qui peut se défendre en droit international. C'est donc un prix qui correspond aux normes commerciales. Comme je l'ai déjà dit, c'est un fait très important que quelqu'un puisse dire: « C'était tellement plus cher, il doit y avoir une erreur... »

M. Massimo Pacetti: Je comprends tout cela. Je dis que, chez la BDC, c'est presque clair. M. Halde esquisse un sourire — vous pouvez intervenir. Il reste que, si on compare une banque et la BDC, la BDC coûte un peu plus cher.

Allez-y.

M. Jean-René Halde: Je voudrais bien répondre.

Nous établissons le prix selon le risque et nous croyons le faire bien. Mais nous avons aussi comme mandat de jouer un rôle complémentaire de celui des institutions financières. L'une des façons d'être complémentaire est de nous assurer de ne pas voler de la clientèle à l'institution financière en coupant les prix. Nous faisons donc un effort pour nous démarquer un peu de l'institution financière. Le but n'est pas toujours d'être le plus cher. Le prix est une fonction du risque.

• (1045)

M. Massimo Pacetti: J'ai dit la même chose en moins de mots. Je me demande seulement si c'est la même chose chez EDC. Je ne crois pas que ce le soit.

Vous êtes le principal joueur sur le marché, n'est-ce pas?

M. Stephen Poloz: Oui.

M. Massimo Pacetti: Je rappelle que je parle d'assurance.

M. Stephen Poloz: Sur le plan des prêts, nous espérons que tous les taux que nous exigeons sont pleinement défendables du point de vue commercial. Nous n'avons pas pour politique de demander davantage. Très souvent, nous sommes au même rang que les partenaires financiers. C'est donc identique. C'est aussi simple que cela.

Quant à l'assurance, nous tenons à éviter d'être perçus comme un concurrent du privé. Nous avons donc une politique explicite voulant que nous soyons légèrement, et je vais utiliser le terme à bon escient, tout comme mon collègue, plus coûteux. Lorsqu'il y a des cas où nous sommes beaucoup plus chers, c'est habituellement parce qu'il y a une grande différence dans ce qui est couvert, ou c'est à cause de la franchise, de l'obligation ou non d'un paiement annuel, du nombre plus ou moins élevé d'acheteurs, de l'importance des contraintes. C'est pourquoi je vous demandais de comparer des éléments comparables.

M. Massimo Pacetti: J'en suis conscient et je comprends votre situation. Je voudrais vous en reparler un peu après la séance du comité.

Une question rapide. Dans votre mémoire, vous dites que votre volume d'affaires atteint presque les 5,6 milliards de dollars. Est-ce que les transactions sont de valeur stable, mais plus nombreuses? Est-ce que j'interprète mal?

M. Stephen Poloz: Non, vous avez raison. Nous avons un plus grand nombre de clients, mais la valeur des contrats est semblable à celle de l'an dernier. Pour revenir à la question d'un autre député, cela veut dire que les exportations sont maintenant beaucoup plus faibles que l'an dernier et qu'un plus grand nombre d'entreprises s'adressent à nous. Ce sont généralement des petites entreprises qui cherchent à se protéger des nouveaux risques qui ont surgi. C'est notre point fort. L'assurance des entreprises vraiment petites pour qu'elles puissent faire du commerce est un élément très important du mandat d'EDC.

Le président: Merci, monsieur Pacetti.

Je tiens à vous remercier tous les deux d'avoir comparu aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants de ce dialogue suivi.

Monsieur Carrier.

[Français]

M. Robert Carrier: Monsieur le président, on a bien précisé qu'on obtiendrait des précisions concernant les garanties de prêts aux entreprises forestières. M. Halde s'est engagé à nous fournir leur position à cet égard. A-t-on fixé un délai?

M. Jean-René Halde: Je l'enverrai dans une semaine.

M. Robert Carrier: Cela sera transmis au greffier du comité?

M. Jean-René Halde: Je peux l'envoyer au greffier.

[Traduction]

Le président: Vous pouvez communiquer la documentation au greffier et nous veillerons à ce que les membres du comité la reçoivent.

Merci. Nous vous avons chargés de nouvelles responsabilités et nous vous remercions de relever ces défis. Nous espérons que le dialogue va se poursuivre, et j'espère que vous trouvez cela utile également. Je signale que nous avons trouvé qu'EDC et la BDC, surtout récemment, coopéraient très bien, en tout cas au niveau des relations avec le gouvernement. Je crois que tous les députés le constatent de plus en plus. Nous vous en remercions beaucoup.

M. Jean-René Halde: Merci beaucoup. Ayez l'assurance que nous faisons tout notre possible pour aider les entreprises.

Le président: Merci.

La séance est levée.

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

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

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