



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du patrimoine canadien

CHPC • NUMÉRO 018 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 3 juin 2010

Président

M. Gary Schellenberger

Comité permanent du patrimoine canadien

Le jeudi 3 juin 2010

• (1105)

[Traduction]

Le président (M. Gary Schellenberger (Perth—Wellington, PCC)): La séance est ouverte.

Bonjour à tous. Je voudrais vous souhaiter la bienvenue à la 18^e séance du Comité permanent du patrimoine canadien.

Avant que nous passions à notre ordre du jour, je voudrais vous donner un aperçu des séances à venir.

Jeudi prochain, nous accueillerons, à ma demande, des hauts fonctionnaires d'Industrie Canada.

Je propose de consacrer la séance de mardi prochain à nos travaux à venir, notamment le rapport provisoire et les séances publiques de l'automne. M. Angus demandera peut-être — qui sait? — un rapport sur Lionsgate. La réunion de mardi portera donc sur nos travaux à venir. Je pense qu'il reste cinq séances, avec celle d'aujourd'hui. Il ne faut pas attendre à la cinquième pour aborder le rapport provisoire, sinon nous ne pourrions pas le présenter à la Chambre.

Sur ce, passons à notre ordre du jour.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le comité étudie la tentative de prise de contrôle de la société canadienne de production et de distribution cinématographique Lionsgate Entertainment Corporation.

Nous accueillons aujourd'hui les représentants de la Lionsgate Entertainment Corporation: Jon Feltheimer, directeur général, ainsi que Norman Bacal et Phyllis Yaffe, membres du conseil d'administration. Bienvenue.

Qui lira la déclaration préliminaire?

Jon.

M. Jon Feltheimer (directeur général, Lionsgate Entertainment Corporation): Je pense que je vais ouvrir le bal.

Je vous remercie infiniment, monsieur Schellenberger.

Monsieur le président, bonjour. Mesdames et messieurs les membres du comité, bonjour.

Je m'appelle Jon Feltheimer. Je suis coprésident et directeur général de Lionsgate Entertainment, chef de file de l'industrie cinématographique canadienne.

Je souhaiterais vous présenter Phyllis Yaffe et Norman Bacal, deux membres de notre conseil d'administration très bien connus de beaucoup d'entre vous en raison du rôle qu'ils jouent depuis longtemps dans l'industrie cinématographique canadienne.

Je voudrais d'emblée remercier les membres du comité de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui pour examiner nos préoccupations à propos de l'offre publique d'achat hostile présentée par le Groupe Icahn et visant la totalité des actions de Lionsgate. Vous n'êtes pas sans savoir que cette prise de contrôle non seulement se répercutera sur notre société, mais également aura un grave impact

sur l'ensemble de l'industrie cinématographique canadienne. Nous sommes donc d'avis que cette prise de contrôle n'est pas à l'avantage net du Canada.

Les membres du comité ont reçu de la documentation sur Lionsgate, mais je voudrais brièvement vous brosser un tableau de notre société. Je voudrais aussi souligner notre apport à l'industrie canadienne du film et de la télévision depuis notre création il y a un peu plus de 10 ans.

Je commence par une évidence: Lionsgate est une société canadienne. C'est à ce titre que nous comparaissons aujourd'hui. Notre entreprise s'est constituée en société en Colombie-Britannique. Les deux tiers de notre conseil d'administration sont des Canadiens. Point tout aussi important, par nos investissements et notre présence, nous apportons une contribution fière et dynamique à l'essor de l'industrie cinématographique canadienne.

Les dirigeants de notre société sont établis en Californie pour être à proximité du cœur de l'industrie cinématographique et télévisuelle. Cependant, que nous travaillions dans nos bureaux à New York, Londres, Toronto, Sydney ou Hong Kong, mes collègues et moi relevons tout de même de notre conseil d'administration.

Depuis sa création en 1997, Lionsgate est devenue une entreprise diversifiée de presque deux milliards de dollars au sein de l'industrie internationale du spectacle. Elle est passée d'un modeste studio indépendant distribuant surtout des petits films d'art à une figure de proue dans les domaines de la production et distribution de films, de la production et distribution sous licence d'émissions télévisées, du divertissement au foyer, de la distribution en mode numérique et des plates-formes pour les nouvelles chaînes.

L'un des principaux moteurs de cette croissance, c'est notre capacité de produire des films et des émissions de télévision mettant à contribution des équipes et des artistes canadiens, les crédits fédéraux et provinciaux et l'aide fournie par quatre grandes villes canadiennes — Vancouver, Montréal, Toronto et Edmonton.

•(1110)

Notre apport à l'industrie canadienne saute aux yeux. En fait, Lionsgate est indissociable du Canada... Pensez à notre marque de commerce, Lionsgate, qu'on identifie à Vancouver, aux 48 films et séries télévisées que nous avons tournés au Canada ces 10 dernières années, à notre société de distribution torontoise Maple qui connaît une croissance rapide, à notre partenariat avec la Société générale de financement du Québec et à notre association de longue date avec le Festival international du film de Toronto, dont le déroulement coïncide avec celui de notre réunion annuelle des actionnaires. D'ailleurs, notre film *Crash* y a mérité un prix il y a quelques années. Nous sommes également fiers de commanditer tous les ans le Festival de la télévision de Banff.

Nous comparaissons aujourd'hui pour vous rappeler non seulement que le Canada a joué un rôle important dans notre succès, mais aussi que nous avons également contribué à celui de l'industrie canadienne du film et de la télévision. Nous avons investi plus de 800 millions de dollars dans la production de films et d'émissions télévisuelles réalisés au Canada, créant ainsi plus de 20 000 emplois, selon le facteur de multiplication de l'ACPFT.

Nous comparaissons aujourd'hui à cause de l'incertitude suscitée par la tentative de prise de contrôle de Lionsgate, mais il n'y a aucune incertitude quant au message que nous avons transmis aux fonctionnaires et aux parlementaires ces dernières semaines et à votre comité aujourd'hui. Quel est ce message? Nous chérissons la valeur patrimoniale de Lionsgate au Canada. Nous sommes fiers du rôle que nous avons joué dans l'économie canadienne. Nous sommes fiers de notre apport à la vie culturelle canadienne et québécoise. Nous avons à coeur la croissance soutenue de notre industrie cinématographique et télévisuelle. De concert avec notre récente pénétration de nouveaux créneaux, cette croissance soutenue nous permettra de contribuer davantage à l'essor de cette industrie.

Avant de comparaître devant vous, j'ai lu attentivement les délibérations préalables à l'adoption unanime par le comité de la motion à l'origine de la présente séance. Le comité a été sage de préciser qu'il ne s'agissait pas d'interdire systématiquement toute forme d'investissement étranger. Les Canadiens peuvent et, en fait, devraient être fiers que nos entreprises attirent des investissements étrangers substantiels. Le comité et le gouvernement doivent plutôt déterminer si l'industrie et les artistes canadiens tireront un avantage net de cette prise de contrôle. Sur la foi des propos de M. Icahn à cet égard, nous estimons qu'ils ne pourront tout simplement en tirer aucun.

Mesdames et messieurs, le gouvernement canadien se trouve devant une alternative toute simple: il doit choisir entre le Lionsgate d'aujourd'hui et ce qu'il deviendrait après son acquisition par le Groupe Icahn. D'une part, nous sommes une société canadienne qui investit massivement au Canada depuis 10 ans, à savoir près de un milliard de dollars dans la réalisation de centaines d'heures d'émissions télévisées et de films, ce qui a créé des dizaines de milliers d'emplois ici même.

D'autre part, notre acheteur éventuel n'a jamais investi dans l'industrie canadienne du divertissement, il n'a jamais produit d'émissions télévisées ou de films au Canada et il n'a jamais créé d'emplois dans l'industrie canadienne des médias. En fait, c'est un néophyte dans l'industrie du divertissement du Canada ou de tout autre pays. Dans une entrevue qu'il a donnée récemment à CNBC, M. Icahn a même évoqué que Lionsgate devrait abandonner le domaine de la production. Il faudrait donc dire adieu aux 800 millions de dollars investis dans des émissions télévisées et

des films réalisés au Canada, de même qu'aux 20 000 emplois que cela crée ici même.

M. Icahn ayant refusé de faire part de ses plans au comité ou aux Canadiens et même de comparaître devant vous, nous ignorons comment il a l'intention de relever le défi et de satisfaire aux exigences de la loi.

De plus, M. Icahn propose, dans son offre, de vendre le secteur de la distribution de films canadiens de Lionsgate. Il ne le fait pas pour, comme vous l'a indiqué son représentant mardi, favoriser l'essor de l'industrie canadienne ou de Maple, mais simplement pour se soustraire à la politique cinématographique de longue date du gouvernement fédéral, qui interdit à des étrangers d'acquérir des entreprises canadiennes de distribution de films. Ce bradage de Maple se répercutera négativement sur l'industrie cinématographique canadienne, car Maple sera vendue soit à un concurrent — privant ainsi d'un débouché les productions canadiennes —, soit à une société qui se tient à l'écart de la distribution de films. Dissociée de Lionsgate, Maple deviendra davantage un pion dans l'industrie.

Nous espérons que vous conviendrez que le choix est clair. Si l'on permet que la prise de contrôle de Lionsgate se concrétise dans ces circonstances, le Canada ne pourra en tirer aucun avantage net, et l'ensemble de l'industrie sera durement touché.

Merci beaucoup.

•(1115)

Mes collègues et moi serons ravis de répondre à vos questions.

Le président: Merci de votre exposé.

M. Rodriguez sera le premier à poser des questions.

[Français]

M. Pablo Rodriguez (Honoré-Mercier, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Merci, *we will use this*.

M. Jon Feltheimer: Si vous parlez très lentement, il est possible que je puisse comprendre.

[Traduction]

Mme Carole Lavallée (Saint-Bruno—Saint-Hubert, BQ): Mais vous n'avez que cinq minutes.

Des voix: Oh!

M. Pablo Rodriguez: Bon, ça va pour tout le monde? Je peux passer à l'anglais. Non, je plaisante.

[Français]

Merci d'être ici.

La semaine dernière, M. Schaitkin a passé plus de temps — et je le lui ai dit — à essayer de démontrer que Lionsgate n'était pas une entreprise canadienne qu'il n'en a passé à expliquer pourquoi ce serait une bonne chose pour Lionsgate et le Canada de procéder à cette transaction.

C'est une entreprise canadienne? Lionsgate est une entreprise canadienne? Vous avez des activités ailleurs, ce qui est normal. Vous avez des activités et des bureaux en Californie.

Par contre, il a soulevé un élément que j'aimerais éclaircir. Il dit que votre adresse au Canada n'est pas réellement votre adresse, mais celle des bureaux de vos avocats. Avez-vous une adresse au Canada ou est-ce vrai, en effet, que vous utilisez l'adresse de Heenan Blaikie?

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: En fait, Toronto a toujours été la plaque tournante de notre distribution de films. En fait, nous avons des bureaux au Canada à cause de notre partenariat avec Maple. Je l'ai souligné dans ma déclaration, nous avons des bureaux un peu partout dans le monde. De concert avec le Canada, nous avons érigé une société médiatique internationale. Telle est la nature exacte de notre mode de fonctionnement. Mon bureau principal se trouve à Los Angeles, parce qu'elle est au coeur de l'activité cinématographique.

M. Pablo Rodriguez: Je suis désolé de devoir vous interrompre, mais il ne me reste que 30 secondes. Vous dites que votre bureau principal au Canada, c'est celui de Maple à Toronto.

[Français]

M. Norman Bacal (membre du conseil d'administration, Lionsgate Entertainment Corporation): Le bureau de Vancouver ne servait que durant les périodes d'enregistrement.

M. Pablo Rodriguez: Tout tourne essentiellement autour d'une question, *right?*

[Traduction]

Et c'est celle-ci: Y a-t-il un avantage net pour le Canada? M. Schaitkin n'a pas voulu répondre à cette question. Il a dit qu'il ne le pouvait pas. Enfin, je n'en suis pas sûr.

Y a-t-il, selon vous, un avantage net pour le Canada?

M. Jon Feltheimer: Il m'est difficile de croire qu'il y en ait un. Comme je l'ai indiqué dans ma déclaration, je n'ai eu vent d'aucun plan. En fait, M. Icahn n'a jamais dévoilé ce qu'il entend faire de notre société.

Il n'a jamais au grand jamais parlé de croissance éventuelle. C'est plutôt le contraire que j'entends constamment. Il veut que nous produisions moins d'émissions télévisées, moins de films. De toute évidence, nous tournons beaucoup de nos films et de nos émissions de télévision au Canada. Si nous devions moins en produire en général, je ne vois pas comment nous pourrions augmenter ce que nous faisons au Canada.

• (1120)

M. Pablo Rodriguez: C'est l'objet de ma prochaine question. Il a dit que Lionsgate devrait abandonner la production. Son groupe ne peut se lancer dans la distribution à cause de la loi en vigueur. Il a déjà signalé qu'il vendrait Maple. Pourquoi veut-il alors acheter Lionsgate?

M. Jon Feltheimer: Voilà une question très pertinente. À mon avis, il veut acquérir l'ensemble de Lionsgate parce qu'il estime que les actions de la société sont sous-évaluées. Qu'a-t-il d'autre en tête pour bonifier l'avantage qu'en tirera Lionsgate ou le Canada? Motus et bouche cousue. J'aimerais beaucoup qu'il nous en fasse part, mais personne n'en a la moindre idée.

Mme Phyllis Yaffe (membre du conseil d'administration, Lionsgate Entertainment Corporation): Puis-je intervenir? Je pense vraiment que vous avez raison de dire que Patrimoine canadien doit déterminer quel est l'avantage net d'une telle

acquisition aux termes de la Loi sur Investissement Canada. Une mise au point s'impose de toute évidence, je crois. On finance des festivals de films, des stages, etc., ce qui est très bien, mais il est important de se rappeler que Lionsgate a produit, au Canada, des films et des émissions télévisées d'une valeur de 800 millions de dollars.

Nous avons placé la barre à cette hauteur. C'est ce qu'il faudra atteindre. Pour qu'il y ait un avantage net, il faudrait, à mon avis, des retombées supérieures à 800 millions de dollars. Il n'y a pas de faux-fuyants possibles. On ne saurait se contenter de promesses. Nous avons fait nos preuves, et je pense que vous devez évaluer les autres en fonction de ce que nous avons réalisé.

M. Pablo Rodriguez: Je suis d'accord. J'étais en vain de déterminer quels seraient les avantages, et personne ne nous a donné d'explications. Il faudra donc faire preuve de patience.

Il ne me reste qu'une minute. Voici donc ma dernière question.

Ce groupe semble savoir mieux que vous comment gérer votre entreprise. Si je vous ai bien compris, Lionsgate s'en tire assez bien. Votre chiffre d'affaires est passé de quelques dizaines de millions de dollars à près de 2 milliards de dollars, n'est-ce pas? Je pense donc que vous savez vous y prendre.

M. Jon Feltheimer: Je vous en remercie, monsieur Rodriguez. Nous aimerions certes abonder dans votre sens. Nous ignorons ce que ce groupe a en tête, mais vous aurez remarqué, je pense, qu'il se lance dans de telles aventures toutes les semaines et qu'il vise toujours un secteur différent tout en sachant d'emblée que sa recette sera la meilleure. En fait, il semble en savoir énormément sur beaucoup d'entreprises, mais j'ignore ce qu'il pourrait apporter dans notre secteur.

Mme Phyllis Yaffe: Je voudrais ajouter que, à titre de membres du conseil d'administration, nous avons dû évidemment examiner le plan proposé par nos gestionnaires et que nous l'avons entériné intégralement. Le conseil d'administration, qui est composé principalement de Canadiens, estime donc que c'est un plan solide pour l'avenir de Lionsgate.

Le président: Merci.

Madame Lavallée, vous avez la parole.

[Français]

Mme Carole Lavallée: Merci.

La Loi sur Investissement Canada est l'instrument qui régleme les investissements étrangers au Canada. Le ministère du Patrimoine canadien est donc responsable d'administrer la loi, son règlement, et de donner son avis, à savoir s'il accepte une transaction proposée par Icahn, une offre d'achat non sollicitée.

Selon vous, pour quelles raisons le ministère du Patrimoine canadien devrait-il refuser — puisque c'est ce que vous voulez — cette proposition de la part d'une entreprise étrangère? Sur quel règlement le ministère devrait-il s'appuyer?

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: Nous sommes ici pour vous expliquer les répercussions de cette offre d'achat et de cette prise de contrôle éventuelle non seulement sur Lionsgate, mais également sur l'ensemble de notre industrie, parce que la décision que vous prendrez ne vise pas uniquement notre société. Naturellement, nous comprenons les dispositions de la loi. Nous savons que, si le pourcentage est supérieur à 33 p. 100, le comité doit déterminer s'il y a un avantage net pour le Canada. Nous estimons qu'il n'y a aucun avantage et nous espérons que le comité comprendra les répercussions que nous avons exposées aujourd'hui et qu'il appuiera notre position.

[Français]

Mme Carole Lavallée: Vous dites que le ministère devrait évaluer s'il y a un avantage clair pour le Canada. Pourquoi croyez-vous qu'il n'y a pas d'avantage clair?

• (1125)

M. Norman Bacal: Pour le dire, on s'appuie sur ce que M. Icahn ou le groupe Icahn ont indiqué publiquement jusqu'à maintenant. M. Icahn n'a aucun plan, à notre connaissance, quant à ce qu'il va faire avec la compagnie pour créer un bénéfice net pour le Canada.

Durant 10 ans, ici, nous avons réalisé des productions d'une valeur de 800 millions de dollars. Une compagnie de distribution, qui est notre partenaire et l'un des grands distributeurs canadiens, devra être vendue, s'il obtient le contrôle de l'entreprise. Pour réaliser ce bénéfice net, selon nous, il faudrait que la compagnie réalise pour plus de 80 millions de dollars de productions, en moyenne, par année. La vente de Maple, selon nous, ne servirait pas l'intérêt du pays et de la distribution.

Mme Carole Lavallée: Pourquoi n'est-ce pas une bonne idée de vendre Maple?

M. Norman Bacal: Premièrement, la proportion du marché canadien contrôlée par les Canadiens en ce moment est, je crois, de moins de 7 p. 100 de ce qui apparaît sur les écrans canadiens. Les compagnies canadiennes ont l'obligation

[Traduction]

... trouver des fonds.

[Français]

Mme Carole Lavallée: Elles ont l'obligation de trouver les fonds.

M. Norman Bacal: Oui. Il leur faut trouver les fonds pour les productions canadiennes. C'est une source importante de fonds pour les producteurs. Chaque fois qu'on élimine un distributeur, il y a moins de concurrence entre les compagnies de distribution. Il est probable que l'un des acheteurs soit l'un de nos concurrents actuels, et la réduction de la concurrence ne pourrait pas, selon nous, agir au profit des producteurs canadiens.

Mme Carole Lavallée: D'accord.

Je vais me faire l'avocat du diable, si je peux dire.

Pourquoi ne les laissez-vous pas faire?

Une voix: *Why don't we let them...*

Mme Carole Lavallée: Pourquoi ne laissez-vous pas le groupe Icahn acheter votre entreprise et faire ce qu'il veut faire? Vous, vous prenez vos billes, vous allez ailleurs et vous faites autre chose.

M. Norman Bacal: Ce n'est pas aussi simple que ça.

Mme Carole Lavallée: Expliquez-moi pourquoi.

M. Norman Bacal: Comme conseil d'administration, il faut que nous agissions dans les meilleurs intérêts des actionnaires et de la compagnie. Il est possible qu'à un certain moment, et pour un certain prix, il faille considérer une offre qui serait présentée.

Cependant, à ce moment-ci, selon ce que nous avons entendu publiquement de la part d'Icahn, rien n'a convaincu notre conseil d'administration qu'il est dans les intérêts des actionnaires de la compagnie d'accepter son offre. C'est aussi simple que ça.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence.

Je suis le porte-parole néo-démocrate en matière d'industrie. Charlie Angus s'excuse de ne pouvoir être présent. Je me suis penché depuis près de huit ans sur les questions relevant de la Loi sur Investissement Canada et sur toutes les prises de contrôle qui ont eu lieu: China Minmetals, Xstrata, Falconbridge. Dans le cas qui nous intéresse, le scénario est un peu différent. C'est intéressant. D'habitude, on fait valoir qu'il faut davantage d'investissement pour justifier parfois les prises de contrôle dont nous sommes saisis et qu'il faut, pour ce faire, la liberté totale d'investissement que procure la détention de la majorité des actions. Les choses sont différentes ici, car on vise la totalité des actions.

Je voudrais obtenir quelques précisions. Un représentant de votre société négocie-t-il actuellement avec le Groupe Icahn ou ses mandataires au sujet de cette tentative de prise de contrôle?

M. Jon Feltheimer: Il n'y en a aucune à l'heure actuelle.

M. Brian Masse: Et si ce groupe bonifiait son offre, votre position changerait-elle à l'égard de la Loi sur Investissement Canada et de l'avantage net pour le Canada?

M. Jon Feltheimer: Votre question comporte deux aspects. Premièrement, notre conseil d'administration aurait l'obligation et la responsabilité fiduciaire d'examiner toute offre présentée par M. Icahn. Si cette offre se révélait avantageuse pour le Canada, si cet avantage pouvait être quantifié et s'il y avait tout lieu de croire qu'il pourrait se concrétiser, il est évident que nous changerions peut-être notre position.

Votre question a ceci d'intéressant... nous demandons au comité de tenir compte de ce que nous avons fait au Canada. M. Icahn et son groupe vous demandent par contre de les croire sur parole. Si vous examinez ce qu'ils ont dit récemment au Canada, devant la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique notamment... Grosso modo, ils ont affirmé que leur offre était définitive pour ensuite la bonifier trois fois. Ils ont affirmé qu'ils n'offriraient pas davantage pour ensuite changer d'idée. Ils ont promis de ne pas réduire leurs conditions minimales, puis ont changé leur fusil d'épaule. Tout cela est très révélateur. En réduisant ses conditions minimales — et je sais que je m'éloigne du mandat de votre comité —, ce groupe a réussi essentiellement une prise de contrôle rampante.

Je me répète, je vous demande de tenir compte de ce que nous avons fait au Canada et non pas de ce que nous promettons que nous ferons, ni de ce que M. Icahn promet qu'il fera.

• (1130)

M. Brian Masse: Il y a un point que je voudrais que vous nous précisiez. La position adoptée ne repose pas uniquement sur la valeur des actions. C'est ce que je voudrais savoir. D'après ce que vous me dites, la seule forme de négociation qui a eu lieu, ce sont les déclarations publiques de M. Icahn et il n'y a pas eu de pourparlers à huis clos entre son groupe et les mandataires de Lionsgate. Est-ce bien exact?

M. Jon Feltheimer: C'est une question légitime. Il n'y a eu absolument aucun pourparler avec M. Icahn.

M. Brian Masse: Merci.

Quelle proportion de la production de Lionsgate se fait au Canada? Quelle est celle qui se fait aux États-Unis? À bien des égards, les deux pays se partagent le marché de cette industrie. Quelles sont donc les proportions respectives?

M. Jon Feltheimer: Je n'ai jamais fait ces calculs. Je le répète, notre production est substantielle au Canada, particulièrement pour nos émissions télévisées. Nous venons de terminer, à Vancouver, l'enregistrement de *Running Wilde*, notre première série télévisée aux heures de grande écoute. Le coût de production est de 3,5 millions à 4 millions de dollars. À Montréal, nous entamons l'enregistrement de la deuxième saison de *Blue Mountain State*. Nous avons reçu l'aide financière de la SGF, la Société générale de financement, ce qui nous a permis d'aménager des installations de 400 millions de dollars pour tourner, au Québec, des longs-métrages et des émissions télévisées. Notre production est donc substantielle au Canada. Je ferai les recherches nécessaires et je vous fournirai avec plaisir les chiffres que vous avez demandés.

M. Brian Masse: Très bien. J'aurais une autre question pour que nous ayons une idée de la situation. C'est important, car des allégations ont été soulevées.

Combien d'employés permanents avez-vous au Canada? Vous avez indiqué que vous dirigez vos activités au Canada à partir du bureau de Maple. Vous pourriez peut-être nous donner plus de détails sur la présence effective de votre société au Canada en ce qui concerne la production et la distribution.

M. Jon Feltheimer: Bien sûr.

En fait, nous avons étendu les activités de Maple et, d'après moi, il n'y aura pas d'expansion si Maple passe entre les mains d'un autre acheteur. Je ne saurais vous dire le nombre exact d'employés dans notre bureau de Toronto. Je présume qu'il y en a une quarantaine. Quoi qu'il en soit, nous avons étendu leurs activités.

Peut-être le savez-vous ou non, mais notre société de distribution à Toronto mène plusieurs activités. Elle ne s'occupe pas seulement de distribuer des films produits par Lionsgate; cette année, nous avons étendu les activités, de sorte que le tiers de notre répertoire, du point de vue des recettes, se compose de films produits par d'autres compagnies que Lionsgate. Comme vous le savez peut-être, nous distribuons également tous les films francophones d'Equinox. Nous sommes le distributeur de ces films au Canada anglais. En collaboration avec Lionsgate, Maple acquiert des films provenant de tiers sur le marché international. Pour vous dire franchement, si Maple est en mesure de financer ces films, c'est en grande partie à cause des autres droits que Lionsgate parvient à acheter.

Alors, ces deux ou trois dernières années, notre objectif en ce qui concerne Maple a été d'accorder à nos employés canadiens une part dans la société et de faire en sorte que Maple ne se limite pas aux produits de Lionsgate et qu'elle continue de croître en tant que société canadienne.

Le président: Merci.

Monsieur Del Mastro, je vous prie.

M. Dean Del Mastro (Peterborough, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de comparaître aujourd'hui.

Évidemment, il s'agit de discussions de nature délicate parce que le dossier est actuellement à l'étude. Mais j'aimerais vous poser quelques questions, et ne soyez pas offusqué par mes propos. J'essaie juste de mettre les choses au clair.

Vous êtes une société cotée en bourse.

• (1135)

M. Jon Feltheimer: Exact.

M. Dean Del Mastro: Quand on vend des actions à la bourse, surtout si on tient à étendre la participation dans la société, quelqu'un peut toujours venir et prendre possession de celle-ci; c'est un risque inhérent au marché.

On nous a dit l'autre jour — sans vouloir offenser les administrateurs ici présents —, que le conseil d'administration ne sait pas vraiment ce qu'il fait, que la société effectue de mauvais investissements et que c'est à cause de vous que les actions, dont environ 20 p. 100 appartiennent à M. Icahn, sont sous-évaluées. Il n'est pas très content de la situation et il compte l'arranger, à titre d'investisseur qui mise sur la valeur.

Je crois que vous avez dit qu'il détient des actions dans une foule de sociétés. Il prétend savoir comment mieux les administrer. Il a d'ailleurs amassé une petite fortune, à ce qu'il paraît. Il doit bien connaître une chose ou deux en affaires. Je surveille le marché d'assez près. Je pense qu'il sait probablement de quoi il parle.

Dans ce dossier, il y a un élément qui m'inquiète. M. Rodriguez a bien mis les choses en perspective: à ce stade-ci, nous nous occupons seulement de déterminer si cette acquisition est à l'avantage net du Canada. Ce qui me préoccupe, c'est que parfois des sociétés comme la vôtre prétendent être des entreprises canadiennes par opportunisme. À preuve, 4 p. 100 de vos actionnaires sont effectivement Canadiens. Vous produisez des films au Canada, d'accord, mais c'est ce que font bon nombre d'entreprises parce que nous offrons d'excellents incitatifs. Je pense que nous avons réussi à bâtir une assez bonne industrie. Alors, ce n'est pas l'apanage de votre société. Ce n'est pas comme si vous étiez la seule entreprise à produire des films au Canada.

J'avoue que c'est une question délicate, parce que si nous allons nous mettre à jouer au yoyo avec les règles et à protéger ces gars, du seul fait que nous croyons que c'est ce qui s'impose, les investisseurs étrangers vont se dire: « Attendez un instant, vous avez fixé des règles et des procédures à suivre, mais vous faites ensuite des exceptions particulières parce que vous n'êtes pas prêts à accepter un engagement de la part de quelqu'un qui est disposé à dire... » Et je suis d'accord avec vous à 100 p. 100: l'acheteur éventuel n'a pas indiqué ses engagements envers le Canada. Il devra prendre des engagements à l'égard du ministre. Nous ne sommes pas en droit de les connaître.

Honnêtement, quand les étrangers voient comment les choses se déroulent, un certain risque se pose pour un pays qui se décrit comme une économie de marché libre et qui veut assurer sa croissance à la fois en effectuant des investissements à l'étranger et en recevant des investissements directs étrangers. C'est ce qui m'inquiète.

Voici donc ma première question: êtes-vous une société canadienne par pur opportunisme? Est-ce bien l'adresse de votre siège social? On nous a dit qu'il s'agit d'une adresse postale à Vancouver.

M. Jon Feltheimer: Qu'il ne vous en déplaise, mais le fait d'être une société canadienne n'a rien d'opportuniste, comme en témoigne la récente décision rendue par la British Columbia Securities Commission, décision que nous avons d'ailleurs jugée déplorable. Selon nous, la Cour d'appel a rendu une très mauvaise décision, sans que nous ayons un mot à dire. Quoi qu'il en soit, nous sommes une société canadienne depuis le début. Presque chaque jour, je lis un article sur notre entreprise dans la presse internationale qui commence par les mots suivants: « Lionsgate, la société canadienne du divertissement ou des médias ».

Chaque fois que nous prenons une mesure, j'en rends compte — tout comme chaque employé de notre entreprise — à un conseil sous contrôle canadien. Rien de ce qu'on fait... chacun de nos comités, je crois, est sous contrôle canadien. Nous ne procédons à aucune transaction stratégique et nous n'appliquons aucun budget sans avoir obtenu l'approbation d'un conseil canadien. Nous avons une société de distribution très dynamique à Toronto. C'est une entreprise que nous avons fait croître. Selon moi, nous avons honoré l'engagement pris envers le Canada et nous avons utilisé l'investissement accordé pour produire un nombre important de films que nous pourrions, franchement, produire ailleurs dans le monde.

À mon avis, nous avons été un partenaire très loyal pour le Canada, et vice versa. Ensemble, le Canada et Lionsgate ont bâti un géant dans le monde des médias. Soit dit en passant, l'équipe de direction n'a pas changé. En 2000, lorsque j'ai pris la tête de la société, notre action se vendait, à un moment donné, à 1,50 \$. Elle se vend maintenant à 7 \$. Notre chiffre d'affaires était de moins de 100 millions de dollars, alors qu'il frôle maintenant les 2 milliards de dollars. La société doit sa croissance aux efforts de cette équipe de direction qui est toujours fidèle à l'engagement de produire et de distribuer des films en anglais et en français au Canada. Il n'y avait rien de particulièrement opportuniste là-dedans.

• (1140)

M. Dean Del Mastro: Nous savons que le Groupe Icahn est en communication avec le ministère. Le groupe est prêt à prendre des engagements afin de donner une idée de l'avantage net de cette prise de contrôle pour le Canada. Avez-vous pris des engagements particuliers en guise de contre-attaque? Avez-vous tenu des discussions avec le groupe pour lui indiquer ce que Lionsgate est prête à faire pour l'industrie canadienne au cours des prochaines années et comment elle envisage de s'y prendre? Avez-vous fait ce genre d'offres?

M. Jon Feltheimer: Nous avons certainement essayé de rencontrer le ministre, mais il n'a pas voulu nous rencontrer de nouveau, et nous respectons son désir de rester neutre.

Je reviens à ce que j'ai dit tout à l'heure, à savoir que nous entretenons une relation continue au Québec, grâce à la SGF. Nous sommes également en contact avec le maire d'Edmonton; d'ailleurs, celui-ci a écrit une lettre en notre nom dans laquelle il affirme que la

prise de contrôle de Lionsgate par le Groupe Icahn ne serait pas favorable pour la ville d'Edmonton.

À l'heure actuelle, nous avons une production continue dans l'ensemble du Canada, et je crois que notre engagement envers le Canada est assez évident. Personne ne nous a demandé de prendre de nouveaux engagements. Bien entendu, nous serions ravis d'avoir une telle discussion, mais je le répète: nous sommes très attachés au Canada. Nous sommes déterminés à assurer la croissance de Maple. La distribution et le financement de films canadiens en français et en anglais nous tiennent à coeur. Nous parlons actuellement avec Paul Haggis, un grand auteur et cinéaste canadien, dont le prochain film, mettant en vedette Russell Crowe, sortira en salle dans trois jours. Nous parlons avec lui de la possibilité de développer des téléséries avec des auteurs et des réalisateurs canadiens. Il n'y a pas un jour qui passe sans que nous travaillions sur notre investissement dans la production de films et d'émissions télévisées au Canada.

Le président: Merci.

Nous passons au prochain intervenant. Monsieur Simms, on vous écoute.

M. Scott Simms (Bonavista—Gander—Grand Falls—Windsor, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à notre invité.

D'après ce que je crois comprendre, M. Icahn vous a beaucoup reproché le projet d'acquisition du studio de MGM Incorporated et de la division Miramax Films de Walt Disney Company. Il était contre l'achat de ces sociétés, car il juge que leurs répertoires sont en perte de valeur. Évidemment, c'est là le point de départ de ma question: il croit que vous vous embarquez dans quelque chose de... il n'a même pas invoqué l'argument que ces sociétés n'étaient pas canadiennes ou que cette transaction ne procurait pas d'avantage net au Canadien moyen; il s'est borné à dire que ce n'était pas un bon investissement.

Justement, pourquoi M. Icahn est-il de cet avis, ou comment réfuteriez-vous son argument? À première vue, cela ne semble pas être... l'achat à l'avantage net des Canadiens n'est pas vraiment pris en considération.

M. Jon Feltheimer: J'ai essayé très fort de ne pas prêter l'oreille aux critiques. En ce qui concerne MGM, je crois que le compte rendu montre que M. Icahn nous avait offert un prêt-relais pour acheter MGM. Lui et son groupe emploient une stratégie bien particulière dans le cas de presque toutes les acquisitions. M. Icahn commence par acheter une part dans une société. Ensuite, il vient parler avec la direction et trouve des pommes de discorde afin de semer la zizanie. Voilà à quoi se résume généralement sa tactique.

Comme je l'ai dit, pour ce qui est de MGM, soit le plus grand répertoire que nous puissions envisager, M. Icahn nous a offert, à un moment donné, un prêt-relais. Je pense qu'il n'a même pas nié ce fait.

M. Scott Simms: Pour acheter...

M. Jon Feltheimer: Pour acheter MGM.

M. Scott Simms: Et c'est ce qu'il ne veut pas.

M. Jon Feltheimer: Eh bien, encore...

Mme Phyllis Yaffe: Difficile à dire.

M. Scott Simms: D'accord, je comprends.

M. Jon Feltheimer: Je crois que c'est vraiment très difficile à dire. Le point principal, c'est que notre comité stratégique et notre conseil d'administration examinent chaque acquisition, d'abord en fonction de l'avantage net pour nos actionnaires, puis en fonction de l'avantage net qui résulte de l'ensemble de nos activités; si la société ressort financièrement plus forte à la suite d'une acquisition éventuelle... sachez que nous avons bâti la société sur des acquisitions. La première mesure que nous avons prise quand nous avons refinancé Lionsgate il y a bien des années, c'était d'acheter Trimark et Artisan. Cet achat a renforcé notre société. Il a fourni les liquidités nécessaires pour créer l'assise financière sur laquelle repose notre production de films et d'émissions télévisées. Voilà précisément à quoi ces acquisitions ont servi.

M. Scott Simms: Vous voulez dire un avantage net pour le Canada, comme Miramax.

M. Jon Feltheimer: Grâce à la force que la société a acquise à la suite des fusion avec des cinémathèques pouvant créer des liquidités continues, nous avons pu étendre l'ensemble de nos productions cinématographiques et télévisées. Nous n'aurions pas pu y arriver, à voir le parcours...

• (1145)

M. Scott Simms: Et diriez-vous que c'est à l'avantage net du Canada.

M. Jon Feltheimer: Tout à fait.

Mme Phyllis Yaffe: Je crois que si le Canada était le pays d'appartenance qui contrôlait les droits de Miramax, de MGM, ou peu importe, ce serait un énorme avantage pour le Canada, puisque ces droits ont beaucoup de poids sur le marché international; si une entreprise canadienne vend ces produits, en plus des siens, la mise en commun de ces deux atouts la rend plus forte que jamais. Alors, c'est sûr qu'il y a un avantage direct pour le Canada.

Ce qui est difficile, c'est que les entreprises canadiennes ont beaucoup de mal à financer les ressources nécessaires pour jouer un tel rôle sur le marché international. D'après mon expérience, quand une société indépendante canadienne essaie de vendre une émission ou tout autre produit à l'échelle internationale, en l'absence d'un répertoire imposant, il est beaucoup plus difficile de conclure une vente. Alors, je suis complètement d'accord avec Jon pour dire que le Canada bénéficie grandement du fait que cette entreprise canadienne possède des répertoires d'une telle ampleur, d'un tel prestige et d'une telle valeur.

M. Scott Simms: Évidemment, votre entreprise est devenue un joueur mondial. Venant d'un pays de 30 millions d'habitants, c'est un exploit assez remarquable. Comment y êtes-vous arrivés? Lionsgate a su rayonner sur la scène mondiale, si bien qu'un homme d'affaires comme M. Icahn veut l'acquérir. Je n'utiliserai pas les termes utilisés contre lui, mais disons qu'il est considéré comme un prédateur en matière de transactions commerciales. Il vous veut parce qu'il trouve que vous avez de la valeur.

Comment Lionsgate, une entreprise issue d'un petit pays, est-elle devenue une entité si prisée?

M. Jon Feltheimer: C'est bien d'être prisé, mais ça dépend par qui.

Nous y sommes arrivés, je dirais, parce que nous avons créé un plan d'affaires dès le début et nous l'avons suivi avec beaucoup de rigueur et de discipline. Nous avons connu une croissance, mais sans à-coups. Notre croissance s'est avérée plutôt régulière. Nous avons un groupe d'employés très dévoués. La première chose que nous avons faite après notre fusion avec Lionsgate, c'était de rendre

chaque employé actionnaire de la société, et c'est le cas jusqu'à ce jour. Nos employés agissent à titre d'actionnaires. Nous donnons aux gens le pouvoir d'agir et de prendre des décisions.

Somme toute, notre plan d'affaires s'est avéré efficace. Pour vous dire franchement, je crois que nous l'avons bien exécuté. Bien entendu, nous avons aussi été un peu chanceux.

M. Scott Simms: La production cinématographique est bien ancrée dans l'histoire de notre pays. Comment une entreprise comme la vôtre, venant d'un pays aussi petit que le nôtre, s'y est-elle prise pour acquérir une si bonne réputation internationale?

M. Jon Feltheimer: Je pense que c'est un très bon point. À mon avis, Lionsgate jouissait d'une bonne réputation dès le début. Elle a toujours distribué des films de qualité. Comme je l'ai dit, elle n'était pas vraiment bien placée au début pour faire de la production; elle ne s'occupait pas de production télévisée et elle n'avait pas beaucoup de films à son actif. Mais chose certaine, Lionsgate a été primée dès le début. Nos films ont fait l'objet d'une cinquantaine de mises en candidature pour les Oscars, et nous en avons remporté plusieurs. Alors je pense que c'est, à coup sûr, une des raisons. Nous avons une bonne réputation. Lionsgate a toujours été un chef de file dans la production et la distribution de films canadiens — avec peut-être un ou deux concurrents.

Le président: Merci.

Monsieur Ouellet, je vous prie.

[Français]

M. Christian Ouellet (Brome—Missisquoi, BQ): Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Feltheimer, si je vous demandais de montrer votre carte professionnelle au comité, celle que vous avez dans votre poche actuellement, quelle adresse y verrions-nous?

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: Je n'ai pas apporté de carte professionnelle, je suis désolé. Mais si je l'avais sur moi, vous verriez une adresse de Santa Monica, en Californie.

[Français]

M. Christian Ouellet: Depuis le début, vous avez parlé des profits économiques que votre compagnie procure au Canada et au Québec. On ne vous a pas entendu parler beaucoup des profits culturels. Il me semble qu'une compagnie de films génère des profits artistiques, patrimoniaux et culturels. Pourriez-vous nous dire ce que votre compagnie a apporté et que l'autre compagnie, Icahn, ne pourrait pas apporter sur le plan culturel?

• (1150)

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: Eh bien, tout d'abord, sachez que le directeur général est un guitariste. Je vois les affaires sous l'optique de la créativité. Rien n'est plus important pour moi que le fait d'appuyer les artistes. D'ailleurs, je suis ravi du projet de loi qui vient d'être adopté et qui appuie les droits des artistes. Encore une fois, je pense avoir bien montré, tout au long de mes observations, que nous ne sommes pas seulement des distributeurs, mais aussi des producteurs importants.

Si vous étiez sur le plateau de *Running Wilde* dernièrement à Vancouver, où nous avons tourné une émission pilote, vous auriez vu des gens là-bas qui avaient commencé leur carrière comme messagers ou machinistes de production. L'un d'eux est maintenant directeur photo de cette production.

Nous avons appuyé la production au Québec grâce à notre financement et à notre distribution de nombreux films en français, notamment *Elvis Gratton*, *Les 3 p'tits cochons* et de nombreux autres projets.

Nous avons développé bien des projets avec les Canadiens. J'ai mentionné tout à l'heure la création d'un fonds avec l'aide de Paul Haggis.

Rien ne compte plus pour moi. Encore à ce jour, je prends le temps de lire chaque scénario que nous allons produire. Je m'entretiens avec des auteurs et des réalisateurs tous les jours dans le cadre de mon travail. Il n'y a rien de plus important pour moi que l'aspect culturel de notre industrie.

[Français]

M. Christian Ouellet: Au début, en réponse aux questions de mes confrères et consœurs, vous m'avez donné l'impression que vous ne vendiez pas la compagnie parce que l'offre n'était pas assez forte. Autrement dit, est-ce simplement une question d'importance de l'offre? Le jour où l'offre sera assez forte, la vendrez-vous? De toute façon, si ce n'est pas maintenant, ce sera dans six mois ou dans un an.

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: C'est une question légitime.

Je pense qu'à ce stade-ci, les intérêts des actionnaires sont au centre de la responsabilité fiduciaire de notre conseil d'administration. Nous ne sommes pas ici pour débattre de cette question tout de suite; nous sommes ici pour parler de la question particulière de l'avantage net pour le Canada.

Si on nous présente une offre nettement différente, bien entendu, notre conseil d'administration devra l'examiner, mais ce n'est pas vraiment le but de notre réunion ici, aujourd'hui.

[Français]

M. Christian Ouellet: Pourquoi êtes-vous aussi certain que ce que vous avez fait constitue une garantie pour l'avenir et pourquoi garantissez-vous aussi que l'autre compagnie, Icahn, ne pourra pas faire la même chose que vous?

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: Encore une fois, je ne peux pas garantir ce que l'autre compagnie fera. Je peux seulement mettre en évidence ce que nous avons fait, sans m'en tenir à ce que nous avons dit. Notre production ici est continue. Il n'y a aucune preuve pour suggérer que nous ne joignons pas le geste à la parole et que nous n'avons pas fait tout en notre pouvoir pour appuyer l'industrie cinématographique et l'industrie en général au Canada.

Tout ce dont je peux faire état, c'est ce que nous avons fait, et non pas ce que nous avons dit.

[Français]

M. Christian Ouellet: Une question vous a été posée plus tôt afin de savoir si vous pourriez lancer une autre compagnie ailleurs au Canada, si vous vendiez celle-ci à Icahn, et faire profiter les Canadiens de votre expertise de la même manière. Vous avez peut-être une clause d'exclusivité pendant cinq ans, dans l'offre d'achat.

[Traduction]

M. Jon Feltheimer: C'est une question très compliquée. Je me contenterai de dire que j'ai bien aimé le temps que j'ai passé à Vancouver et à Toronto et que je ne verrai aucun inconvénient à vivre dans l'une ou l'autre des grandes villes canadiennes et à y mener des affaires, si on m'invitait à le faire. Toutefois, à ce stade-ci,

mon intention est de poursuivre la croissance de Lionsgate et de continuer à fournir des avantages au Canada et aux circonscriptions où nous avons une présence; je n'ai pas d'autres plans.

M. Norman Bacal: Ne minimisons pas les faits.

L'oeuvre au sein de la société depuis maintenant 10 ans. Pendant cinq ans, j'ai occupé le poste de conseiller juridique et, depuis ces cinq dernières années, je siège au conseil d'administration. Je ne pense pas que nous devions minimiser l'effort et la contribution de la direction pour créer un véritable modèle de réussite canadien, en partie grâce à ce qu'elle a fait pour le Québec.

Pour n'importe qui, l'idée de recommencer à zéro et de rebâtir toute une entreprise est une tâche monumentale. Si l'on tient compte de la place qu'occupe maintenant Lionsgate et de ce qu'elle a signifié pour le Canada ces 10 dernières années, c'est tout un exploit. Le fait de revenir à la case départ...

Quelqu'un a affirmé publiquement son ignorance de la valeur du répertoire de films de notre société, mais sachez que nous possédons le plus grand répertoire au Québec. Cette personne ne reconnaîtrait probablement pas les titres, mais M. Feltheimer a fait allusion à plusieurs d'entre eux. Mentionnons, à titre d'exemples, la télésérie sur la vie de René Lévesque, ainsi que *Mon oncle Antoine* — un trésor québécois — et beaucoup d'autres. Qu'advient-il de ces films dans l'avenir?

Tout d'abord, nous ne pouvons pas prédire l'offre qui sera présentée. Nous ignorons la teneur des discussions entre cette personne et Patrimoine canadien ou ce que l'avenir réserve pour Lionsgate. Mais suggérer que notre exploit pourrait être facilement répété par n'importe qui, c'est sous-estimer les réalisations de la direction au cours des 10 dernières années.

• (1155)

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Bruinooge.

M. Rod Bruinooge (Winnipeg-Sud, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins d'être venus aujourd'hui. J'apprécie surtout la présence du directeur général. De toute évidence, vous prenez cette affaire très au sérieux.

Je me trouve devant un dilemme parce que chaque cinéaste est à la fois entrepreneur et, bien sûr, artiste. Je vois la question sous les deux angles. Je ne pense pas que ce soit une bonne idée pour les politiciens canadiens d'entraver les possibilités économiques des investisseurs, comme je l'ai indiqué à la dernière réunion, lorsque nous avons accueilli un investisseur important au pays. Il vaudrait mieux, à tout le moins, donner aux investisseurs étrangers l'idée qu'il existe un marché ici et que le Canada est favorable aux affaires et aux investissements.

En même temps, j'apprécie évidemment toutes les réalisations de Lionsgate au fil des ans. Comment notre comité a-t-il pu en arriver là? Je pense que nous anticipons trop les choses. En l'occurrence, on a mis la charrue avant les boeufs. Aux fins du compte rendu, je tiens à réitérer mon opinion, à savoir que cette audience n'est pas un bon précédent parce que cette question aurait dû être négociée à huis clos et, au besoin, avec le gouvernement du Canada. Je tenais à le dire; c'est ma perspective en tant qu'homme d'affaires et artisan du cinéma. Je ne crois pas que ce soit très avantageux pour notre industrie quand un groupe de politiciens, qui n'ont vraiment pas les informations, tiennent des discussions si à l'avance.

Cela étant dit, je veux passer à certaines des positions qui ont été formulées par le Groupe Icahn, conscient du fait que vous ne voulez pas qu'il achète la société. Je sais que vous dites que l'argument clé réside dans l'avantage net pour le Canada, et je pense que vous avez raison. Il est assez évident que le Groupe Icahn ne parviendrait pas à défendre l'argument qu'il serait à même de fournir au Canada un avantage net supérieur à ce que procure déjà votre conseil d'administration. Mais, d'après le témoignage du Groupe Icahn, j'ai l'impression que ce n'est pas son angle d'approche. L'argument invoqué porte plutôt sur votre statut de société canadienne.

Comment répondez-vous à cet argument par les moyens dont vous disposez? Je fais aussi allusion à M. Blais, le SMA, qui a comparu devant notre comité. Quand on lui a demandé de préciser si votre société était canadienne, il était incapable de fournir une réponse claire. Que doit faire votre société pour établir ce fait auprès du ministère et pour contrer l'attaque du Groupe Icahn?

M. Jon Feltheimer: Nous n'avons jamais entendu le contraire. Encore une fois, nous sommes une société canadienne. Nous sommes un contribuable canadien en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu. Nous sommes contrôlés par un conseil d'administration canadien. Personne n'a jamais remis ces faits en question. On parle de nous tous les jours comme d'une société canadienne. Nous sommes une société canadienne, alors à moins que quelqu'un ait un argument solide qui prouve le contraire, je ne pense pas qu'il y ait même raison d'avoir une discussion là-dessus.

• (1200)

M. Norman Bacal: Nous croyons que le ministère accepte notre statut de société canadienne. Téléfilm reconnaît la société comme étant canadienne. On se gratte la tête et on se demande où est le problème, mais c'est peut-être seulement le Groupe Icahn.

M. Rod Bruinooge: Alors, quand le SMA a répondu en disant qu'il ne pouvait pas évaluer votre statut... diriez-vous qu'il a été trop prudent?

M. Jon Feltheimer: Ça me paraît juste.

M. Norman Bacal: Ça m'a bien l'air que oui.

M. Rod Bruinooge: D'accord.

Je vais passer à certaines des approches que Lionsgate adoptera dans l'avenir, d'après vous, pour rendre votre entreprise canadienne encore plus forte. Bien entendu, je sais que vous avez beaucoup d'investissements dans l'industrie cinématographique dans la côte Ouest. Y a-t-il d'autres régions où vous êtes actifs ou que vous visez?

M. Jon Feltheimer: Vous avez mentionné la côte Ouest.

Eh bien, nous avons un fonds de production cinématographique et télévisée d'une valeur de 400 millions de dollars avec la SGF. Ce fonds nous a servi pour tourner la première saison de *Blue Mountain State*. Nous espérons pouvoir l'utiliser une fois de plus pour la deuxième saison, mais dans tous les cas, nous allons produire la deuxième saison au Québec.

Nous nous attendons à ce qu'Epix, une chaîne de télévision payante, diffuse une des miniséries que nous avons créées, appelée *Atlas Shrugged*. Ce serait une production d'environ 25 ou 30 millions de dollars.

Encore une fois, nous ne faisons pas de plan pour convaincre qui que ce soit que nous continuerons de produire et de distribuer au Canada, parce que nous le tenons pour acquis: c'est notre entreprise, cela fait partie de notre plan d'affaires, c'est permanent. Mais j'ajouterais un point —et, encore une fois, je pense que c'est très important —, pour revenir à la conversation sur Maple: une partie de

notre croissance au Canada est liée à l'appui et à l'expansion de Maple.

Le fait de renforcer Maple, de lui permettre de distribuer plus de films produits par des compagnies autres que Lionsgate — des films provenant de tiers et des droits de distribuer des films francophones du Québec au Canada anglais —, voilà un énorme avantage pour les cinéastes, tant francophones qu'anglophones, partout au Canada. La force de Maple leur fournit un énorme avantage; alors, l'idée de la vendre ou de la consolider va clairement à l'encontre de cela.

M. Rod Bruinooge: Il ne doit plus me rester de temps. Je vous remercie pour cette réponse.

Le président: Madame Dhalla, je vous prie, et ce sera le dernier tour.

Mme Ruby Dhalla (Brampton—Springdale, Lib.): Je tiens à vous remercier tous d'avoir pris le temps de venir nous voir aujourd'hui. Votre déclaration était vraiment instructive, et c'est formidable de voir que vous vous concentrez sur le côté positif plutôt que le côté négatif.

J'ai quelques questions à vous poser.

La première concerne la déclaration faite par le Groupe Icahn. Ils ont souligné un grand nombre de préoccupations, et c'est la raison pour laquelle ils veulent une prise de contrôle.

À mon avis, chaque fois qu'une organisation ou une entreprise est aux prises avec des défis ou des difficultés, il y a toujours des leçons à tirer. À la lumière de tout ce que vous avez entendu et vu jusqu'à présent, quelle serait la plus grande leçon que vous avez tirée en tant que directeur général de la société?

M. Jon Feltheimer: Eh bien, chaque fois que nous avons un film qui ne donne pas de bons résultats, j'ai l'impression d'apprendre une leçon. Mais la leçon, ce n'est pas d'arrêter de tourner des films.

Ce que nous avons fait, c'est équilibrer nos activités; nous avons adopté une approche du portefeuille. M. Icahn a récemment parlé d'un de nos films qui avait coûté plus cher que prévu, mais il n'a pas remarqué que, comme nous l'avons indiqué dans notre présentation aux actionnaires, notre exposition moyenne au risque de production après les ventes internationales, pour l'ensemble des films, est d'environ 13 millions de dollars. C'est probablement le tiers de celle des grands studios.

J'ai l'impression d'apprendre quelque chose chaque jour dans l'ensemble de nos activités. Mais il est un peu choquant d'entendre dire que nos coûts indirects sont élevés, alors qu'en pourcentage, ils sont les plus faibles dans l'industrie.

Nous savons certes que, pour traverser des périodes économiques difficiles, nous devons agir intelligemment sur le plan des dépenses et des coûts indirects. Comme je l'ai dit, chaque fois qu'un projet de film ou d'émission télévisée n'aboutit pas, j'ai l'impression d'apprendre quelque chose et j'essaie de l'appliquer la prochaine fois, avec l'aide de tout notre personnel et notre conseil d'administration.

Mais je crois que la leçon principale que j'ai apprise, c'est que nous devons continuer de faire croître notre entreprise, mais quand on commence à faire des compressions et à essayer de montrer seulement des résultats financiers, au lieu d'assurer la croissance des activités de base — après tout, notre domaine, c'est la culture, le cinéma et la télévision, le soutien à de grands auteurs et réalisateurs: bref, j'ai appris qu'au bout du compte, c'est ce qui génère plus d'argent. Mais, en fait, ce qui importe le plus, c'est d'être fidèle à l'entreprise et, dans notre cas, il s'agit d'une entreprise artistique et culturelle.

•(1205)

Mme Ruby Dhalla: Pourriez-vous également clarifier un point pour le comité? Icahn est venu avec un mémoire assez volumineux, qui a été distribué à nous tous. Dans une partie du mémoire, il était souligné que seulement 4 p. 100 des actionnaires de Lionsgate sont en fait Canadiens, et vous êtes en train de dire que les deux tiers de votre conseil d'administration sont Canadiens.

Est-il exact que seulement 4 p. 100 des actionnaires de Lionsgate sont Canadiens.

M. Jon Feltheimer: Je ne saurais vous le dire d'un jour à l'autre. C'est très possible, mais je l'ignore vraiment.

Mme Ruby Dhalla: Vous n'avez pas fait d'analyse de...?

M. Jon Feltheimer: On échange tous les jours environ un million d'actions à la bourse, alors je ne saurais vous faire un bilan quotidien. Mais cela semble être exact.

Mme Ruby Dhalla: Mais les deux tiers de votre conseil d'administration sont Canadiens?

M. Jon Feltheimer: Oui, et cela a toujours été le cas.

Mme Ruby Dhalla: Le troisième point, c'est qu'avec l'émergence des nouvelles économies, il y aura de nombreux partenariats et collaborations, non seulement dans votre industrie, mais je pense dans d'autres à l'avenir. Dans votre cas actuel, un investisseur américain souhaite une prise de contrôle plutôt qu'une collaboration ou une approche concertée.

D'après vous, quelles mesures le ministre ou le gouvernement de l'heure devraient-ils prendre — s'il y a lieu — pour aider à protéger les entités canadiennes et les entreprises canadiennes et, au bout du compte, les emplois et les travailleurs canadiens?

M. Jon Feltheimer: Nous pouvons seulement demander à votre comité de nous écouter, de comprendre les risques potentiels et, nous l'espérons, de nous appuyer. Nous sommes manifestement conscients que Patrimoine canadien ne peut rien faire sans que M. Icahn dépasse la barre des 33 p. 100. Le plus important pour nous aujourd'hui, c'est de mettre tout le monde au courant de nos réalisations et du risque potentiel pour le secteur culturel canadien dans lequel nous travaillons.

De toute évidence, vous êtes tous mieux outillés que moi pour savoir ce qui pourrait et devrait être fait.

Mme Phyllis Yaffe: J'aimerais ajouter une observation. La raison pour laquelle nous avons cette conversation avec votre comité aujourd'hui, c'est qu'il s'agit d'un secteur culturel. Selon moi, il est tout à fait primordial que tout le monde comprenne que le règlement qu'applique le ministre fait partie d'un tissu structurel extrêmement complexe qui appuie les entreprises culturelles canadiennes. Lorsqu'on en prend une infime partie et que l'on décide de ne pas y prêter attention parce que l'on estime que la propriété étrangère n'est pas si mauvaise pour les entreprises culturelles, on commence à dérouter ce tissu.

Votre collègue laisse entendre qu'il s'agit d'une société très puissante qui est issue d'un petit pays. Le gouvernement actuel doit faire de nombreux efforts pour continuer à avoir de telles entreprises au Canada. Je demande à tous de ne pas perdre de vue... Cela semble peut-être qu'il s'agit d'une simple transaction commerciale qui ne veut rien dire, que ce sont seulement des emplois, peut-être pas beaucoup, mais qui sait? Cependant, en fin de compte, nous soutenons la culture canadienne; c'est ce dont il est question. C'est pourquoi l'avantage net s'applique dans ce cas-ci et peut-être pas dans le cas de l'acquisition d'autres entreprises.

C'est pourquoi nous posons la question suivante. Cela rend-il service aux Canadiens? Je dirais simplement que, sur le plan culturel, nous ne pouvons pas nous permettre d'ignorer que c'est une des principales entreprises culturelles au Canada.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre M. Uppal, après quoi nous finirons avec M. Masse.

M. Tim Uppal (Edmonton—Sherwood Park, PCC): S'il reste du temps à la fin de mon intervention, je vais le laisser à M. Del Mastro.

En fin de compte, c'est tout de même une transaction commerciale, et il y a l'aspect de l'avantage net pour le Canada, mais vous avez déjà dit que la valeur de vos actions semble faible. C'est probablement la raison pour laquelle ce groupe est intéressé.

Et s'il s'agissait simplement d'une très bonne offre? Si votre conseil d'administration, ou n'importe qui d'autre, estimait que cette offre constitue une bonne affaire et qu'elle représente beaucoup d'argent, que diriez-vous? Que dirait le Canadien moyen?

Que se passera-t-il alors? Serait-ce toujours avantageux pour le Canada?

•(1210)

M. Jon Feltheimer: Nous nous attendons à ce que Patrimoine canadien continue de faire son travail.

De nouveau, nous mettons en commun deux questions tout à fait distinctes. Le travail de notre conseil consiste à examiner toute offre qui pourrait apporter une valeur à nos actionnaires. C'est tout ce qui nous intéresse.

Le conseil travaille de manière très indépendante. Je peux vous assurer que je ne connaissais à peu près personne qui y siégeait. Quand les représentants de l'entreprise sont venus nous voir, nous avons toujours essayé d'avoir d'excellents membres indépendants. Mme Yaffe est l'une des plus récentes membres de notre conseil et elle est reconnue comme l'une des personnes les plus importantes dans le secteur canadien du divertissement.

La question revient donc au conseil et parfois même aux actionnaires. J'aimerais que ce soit clair pour tout le monde qu'il y aurait un vote des actionnaires si nous décidions d'acheter MGM. Nous ne serions pas capables de décider autrement d'acheter cette société.

La valeur pour nos actionnaires est donc une tout autre question. Je répète que nous sommes ici aujourd'hui pour vous proposer d'appliquer les normes que vous avez établies — l'avantage net pour le Canada — à toutes les transactions, et c'est ce à quoi nous nous attendons.

M. Tim Uppal: J'aimerais simplement avoir une précision. Vous avez dit que votre travail ou celui du conseil consiste à protéger l'actionnaire ou à voir à ce qu'il en ait pour son argent. Êtes-vous en train de dire que, même si l'offre est vraiment excellente, vous allez tout de même dire qu'il faut appliquer l'avantage net pour le Canada?

M. Jon Feltheimer: Ce n'est pas mon travail, mais on m'a dit et j'ai au fil de mes lectures...

M. Tim Uppal: Feriez-vous malgré tout la même demande?

M. Jon Feltheimer: ... qu'il revient à Patrimoine canadien d'évaluer et d'appliquer cette règle si un actionnaire dépassait la barre des 33 p. 100.

M. Norman Bacal: En fait, ce n'est pas notre demande. C'est une exigence de la loi, et il revient au ministre de le déterminer.

M. Dean Del Mastro: Je vais continuer dans la même voie que M. Uppal. Je crois toutefois que ceci est évident: si le conseil avait trouvé l'offre intéressante, vous ne seriez pas sur la Colline en train de parler aux députés. Je présume que vous vous adressez principalement aux députés de l'opposition parce que je n'ai rencontré personne de la société, mais je sais qu'il y a eu une campagne de lobbying sur la Colline pour tenter de bloquer l'acquisition.

Je présume que si le prix vous convenait, vous ne seriez pas sur la Colline en train d'essayer de l'empêcher en faisant appel à l'avantage net pour le Canada. Je crois qu'il s'agit d'une question légitime.

M. Jon Feltheimer: Vous avez probablement raison.

M. Dean Del Mastro: C'est juste, et votre réponse est honnête.

M. Jon Feltheimer: Je crois que c'est légitime.

M. Dean Del Mastro: En fin de compte, certains diraient que le Icahn Group a fait valoir, l'autre jour, que l'entreprise serait mise en terre et qu'il n'en resterait rien s'il ne la rachetait pas. Visiblement, vous n'êtes pas de cet avis.

Où s'en va Lionsgate?

M. Jon Feltheimer: Depuis 10 ans, je m'efforce de la maintenir à flot.

M. Dean Del Mastro: Si vous continuez sur votre lancée, jusqu'à quel point l'avenir semble-t-il prometteur pour Lionsgate, selon vous?

M. Jon Feltheimer: Je crois que l'avenir est extrêmement prometteur. Nous venons tout juste de publier un incroyable communiqué sur les résultats. Nous misons sur un excédent brut d'exploitation rajusté de 75 millions de dollars, mais le montant se chiffre plutôt à près de 130 millions. Nous avons connu une très forte année de revenu, nous prévoyons une augmentation des recettes d'environ 13 à 15 p. 100 cette année et nous observons une croissance dans chacune de nos sphères d'activité.

Nos chaînes se portent très bien. Pour ce qui est de nos activités télévisuelles, nous avons entrepris de diffuser une série télévisée. Il s'agit de *Running Wilde*, dont le projet pilote a été tourné à Vancouver, comme je le mentionnais. Nous avons choisi une série, et on l'a adoptée. Nos téléseries *Mad Men*, *Weeds* et *Nurse Jackie* remportent un vif succès.

Ainsi, notre entreprise est dynamique, ce qui est crucial. Comme je l'ai dit, nos employés sont extrêmement motivés, car ils sont appelés à participer et ils peuvent prendre des décisions. J'estime que la société se porte merveilleusement bien. Notre bilan est très positif.

Je crois comprendre qu'il faut critiquer la gestion si l'on veut recourir à une procuration, mais nous croyons que nous nous portons très bien, après tout.

Mme Phyllis Yaffe: J'aimerais dire que c'est ce que le conseil croit également. Ce n'est assurément pas seulement le point de vue de la gestion. Nous avons étudié le plan pendant de longues heures. Nous comprenons les choix qui ont été faits et nous y sommes très favorables.

M. Dean Del Mastro: Très bien!

Pour terminer, j'aimerais juste dire que ma femme et moi regardons *Nurse Jackie* chaque semaine.

Le président: Merci.

La dernière question sera posée par M. Masse. Allez-y.

M. Brian Masse: Je vous remercie, monsieur le président.

Quand on examine le parcours de M. Icahn, on dirait un film. D'ailleurs, on a réalisé un film à son sujet.

Mis à part l'arrêt éventuel de la production et de la distribution d'une autre suite au film *Décadence*, il n'y aurait pas vraiment d'avantage net, à mon avis.

Cependant, il y a un seuil en ce qui concerne l'acquisition. Actuellement, quelle est la valeur estimative de Lionsgate?

● (1215)

M. Jon Feltheimer: La valeur de l'entreprise se situe aux alentours de 1,25 milliard de dollars.

M. Brian Masse: En ce moment, des changements sont en cours relativement au texte de loi. On hausse le seuil, et il y a deux articles. Actuellement, le seuil est d'environ 300 millions de dollars et il sera majoré à 600 millions de dollars plus tard. J'estime qu'il est important de parler de ces chiffres, car les Canadiens doivent se rendre compte que c'est vraiment ce qui est en jeu ici.

Quant aux autres dispositions relatives à la sécurité — il s'agirait donc de l'examen —, c'est le ministre de l'Industrie qui les déclenche automatiquement, et non le ministre du Patrimoine.

De nouveau, il doit y avoir des éléments qui prouvent l'avantage net pour le Canada. Ainsi, votre présence sur la Colline est utile, car il n'est pas nécessaire d'induire les Canadiens en erreur quant au fait qu'il y aurait un prédateur, une acquisition hostile ou peu importe, et que cette démocratie n'aurait aucun rôle à jouer dans le cadre de cette discussion. Il faut que les règles soient claires.

Vous n'avez pas vraiment donné de détails quant à votre avenir au Canada. Cela nous aiderait. Vous avez dit avoir une vaste bibliothèque.

Pouvez-vous nous garantir ou nous promettre que vous allez envisager d'accroître la production au Canada par l'entremise de Téléfilm ou tout autre type de distribution ou de production? Ce serait utile si Lionsgate nous garantissait qu'elle a un plan d'affaires pour le Canada qui inclut les Canadiens. Je crois que c'est ce qu'il vous manque ici aujourd'hui: nous ne comprenons pas vers où se dirige votre entreprise et quel est son rôle. C'est pourquoi je vous ai demandé la valeur de la production au Canada par rapport à celle des États-Unis, entre autres.

Si vous n'avez pas ces renseignements en ce moment, je vous recommande de nous dire — du moins, c'est ce que j'aimerais entendre — quelle est la prochaine étape pour Lionsgate et pour Maple Pictures au Canada, pour que nous soyons en mesure de comprendre.

M. Jon Feltheimer: Je ne veux pas prendre trop de votre temps, mais nous ne verrions absolument aucun inconvénient à vous fournir un abrégé de tous les talents canadiens avec lesquels nous faisons des affaires. C'est très complet.

J'ai essayé de diviser le tout en catégories, dans un sens. J'ai parlé de ce que nous sommes en train de produire au Québec et de notre partenariat avec la SGF. Je vous ai touché un mot d'une production récente à Vancouver. J'ai oublié de parler de *Décadence VII*, et je vous remercie de me l'avoir rappelé. Ce film en trois dimensions est en cours de tournage à Toronto. Pour ce qui est de la production télévisuelle et cinématographique, nous poursuivons simplement nos activités. Je n'ai pas de données précises, notamment parce qu'en télévision, il faut principalement commander les séries par réseaux pour s'engager dans une production. Il y a donc une variable plutôt difficile à cibler.

Pour ce qui est de notre engagement continu, dans le cadre de l'expansion de Maple Pictures et non pas de sa contraction, je n'ai peut-être pas bien expliqué le lien entre le financement des films au Québec et au Canada anglais et leur distribution. Bien souvent, en plus de travailler avec des films achevés, nous offrons du financement au moyen de nos appareils de distribution à Maple Pictures pour soutenir la production de ces films. Sans partenaire de distribution solide, ces films ne seraient pas réalisés. Il s'agit d'une liste très complète. Je peux bien sûr la fournir à votre comité. Je serais ravi de le faire.

J'ai également mentionné ma collaboration avec Paul Haggis, relativement au théâtre ainsi qu'à la production télévisuelle. Si vous voulez avoir un montant précis, il serait très difficile de vous en donner un. Je peux seulement vous dire que vous pourriez vouloir vous concentrer sur 800 millions de dollars.

M. Brian Masse: Dans votre mémoire, vous avez indiqué une série d'éléments. C'est quelque peu concis, mais il est intéressant de conclure que M. Icahn a pu changer le cours de la discussion, ce que je trouve vraiment dur. À l'actuelle séance du comité, Lionsgates a principalement dû défendre son bilan canadien tout en expliquant quel est l'avantage net pour le Canada. Il s'agit d'un comportement intéressant, et nous avons aujourd'hui passé beaucoup de temps à parler de ce qu'est réellement le programme de quelqu'un d'autre.

M. Jon Feltheimer: Oui. Je vous remercie de l'avoir souligné.

Le président: Merci.

Je tiens à remercier sincèrement nos témoins pour leurs exposés et leurs réponses. De même, merci aux membres du comité pour leurs excellentes questions.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>