



Chambre des communes  
CANADA

## Comité permanent des finances

---

FINA • NUMÉRO 014 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 12 mars 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 12 mars 2009

• (0900)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):** Je déclare ouverte la 14<sup>e</sup> séance du Comité permanent des finances. 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 quatre organisations ce matin: premièrement, l'Association des banquiers canadiens; deuxièmement, l'Agence de la consommation en matière financière du Canada; troisièmement, la Société d'assurance-dépôts du Canada; et quatrièmement, l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Chaque organisation aura environ cinq minutes pour présenter une déclaration préliminaire au comité, puis nous passerons aux questions des députés. Nous allons suivre cet ordre.

Commençons donc avec l'Association des banquiers canadiens.

**Mme Nancy Hughes Anthony (présidente et chef de la direction, Association des banquiers canadiens):** Merci beaucoup, monsieur le président, et bonjour à tous.

[Français]

Je suis accompagnée de mes collègues M. Terry Campbell, vice-président aux Politiques, et Darren Hannah, directeur des Opérations bancaires. Nous avons aussi apporté une pochette d'information qui vous a été distribuée, je l'espère, et qui porte sur les questions dont nous discutons ce matin.

[Traduction]

J'espère que vous avez reçu les documents d'information. Plutôt que de lire ma déclaration, j'aborderai dans les grandes lignes les questions dont nous discuterons ce matin.

[Français]

J'aimerais tout d'abord citer quelques statistiques sur la contribution des banques à l'économie canadienne. En termes d'emplois, les banques et leurs filiales comptent un quart de million d'employés canadiens, soit 16 p. 100 de plus qu'il y a 10 ans.

De plus, la plupart des Canadiens sont des actionnaires des banques canadiennes, directement ou par l'intermédiaire du Régime de pensions du Canada, d'un autre fonds de retraite ou d'un fonds commun de placement. Si on parle d'impôt, évidemment, les banques ont versé presque 9 milliards de dollars aux gouvernements du Canada l'an dernier.

[Traduction]

Les banques contribuent de façon importante à notre économie, et je suis convaincue que les membres du comité en sont conscients. Ce qu'il faut retenir, c'est que les Canadiens doivent continuer d'avoir confiance en leur secteur bancaire.

Lorsqu'il est question de la crise au sein du système financier mondial, il importe de se rappeler que celle-ci n'a pas pris naissance au Canada. Même si les banques canadiennes ne sont pas à l'abri, elles ont largement évité les difficultés auxquelles d'autres banques du monde font actuellement face, et elles n'ont pas eu besoin de l'intervention directe du gouvernement, comme ailleurs. Pourquoi? La plupart des observateurs font état des quatre raisons suivantes.

Premièrement, nous sommes dotés d'un système national où les banques sont bien diversifiées.

Deuxièmement, les banques canadiennes sont parmi celles qui disposent le plus de capitaux, et elles accroissent même leur capital grâce aux investisseurs. En outre, elles sont prudentes et bien gérées.

Troisièmement, notre système de réglementation est solide, très robuste. Je sais que votre comité a entendu la surintendante des institutions financières, Mme Dickson. Nous sommes également réglementés par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, et Mme Menke est ici aujourd'hui.

Finalement, nos banques sont si solides comparativement à celles d'autres pays en ce moment parce que le marché hypothécaire canadien est très différent de celui des États-Unis. Au Canada, la vaste majorité des prêts hypothécaires sont de qualité. Nous avons donc évité tout ce problème découlant des prêts hypothécaires à risque élevé. Les prêts hypothécaires en souffrance demeurent très peu nombreux au Canada. En fait, ils sont près de leur niveau le plus bas.

Il est clair que chacun de ces attributs du système bancaire canadien nous a bien servis en ces temps difficiles. Je tiens à souligner toutefois, qu'un système bancaire solide et stable est essentiel pour aider le Canada à traverser la difficile période économique à laquelle nous faisons face.

Permettez-moi maintenant d'examiner brièvement la question du crédit, puisqu'on en entend beaucoup parler à discuter avec les députés. Je peux vous assurer que les banques continuent de prêter aux clients solvables. Les faits l'attestent, et je suis convaincue qu'on en reparlera aujourd'hui.

Dans le cas des consommateurs, les données du mois de janvier de la Banque du Canada montrent que le crédit à la consommation continue de croître. Il a connu une augmentation de 14 p. 100 d'une année à l'autre, en date de janvier. En ce qui concerne le crédit aux entreprises, notons que le financement bancaire aux entreprises a augmenté de près de 11 p. 100, ce qui est bien supérieur à la croissance de 4 p. 100 du financement sur le marché.

Il importe de souligner que les banques représentent environ la moitié du marché du crédit aux entreprises, et seulement le quart du marché global du financement. Dans votre trousse, vous trouverez un bref document d'information intitulé « Disponibilité du crédit aux entreprises ». À la deuxième page, un diagramme montre que les banques représentent environ 56 p. 100 du marché du crédit aux entreprises.

On a constaté un ralentissement marqué de l'octroi de crédit aux entreprises d'autres sources, soit de fournisseurs autres que les banques. Il s'agit en partie d'institutions financières non bancaires. Certains sont des organismes prêteurs, et vous en avez un représentant ici aujourd'hui. Certaines banques islandaises, par exemple, comme vous le savez, se sont complètement retirées du marché.

Les banques tentent de combler l'écart laissé par ces autres institutions financières non bancaires, mais ne peuvent le faire complètement. C'est pourquoi nous étions ravis de voir que le gouvernement a pris des mesures à cet égard dans le budget, plus précisément en dégageant des fonds à l'intention de la Banque de développement du Canada et d'Exportation et Développement Canada. Ces organisations fournissent des services complémentaires à ceux des banques, et nous travaillons en étroite collaboration avec elles pour rendre le crédit disponible aux entreprises solvables.

Ensuite, il existe une nouvelle réalité dans le marché du crédit international. Certains types de crédit, comme le papier commercial et le marché de la titrisation, ne fonctionnent plus adéquatement dans le monde, tandis que d'autres sont disponibles à un coût relativement plus élevé que par le passé. Cette situation se répercute sur le coût global d'emprunt des banques et a, par conséquent, des conséquences sur le consommateur.

Le risque est un autre facteur qui influe sur les taux que les banques fixent à l'égard de leurs prêts. Nous sommes malheureusement en période de récession, et sa situation a des effets sur la solvabilité des clients — tant des particuliers que des entreprises. En tant que prêteurs prudents, les banques doivent ajuster leur tarification afin de tenir compte de cette nouvelle réalité en matière de risque. Toutefois, il est important de ne pas oublier que les banques sont ouvertes aux affaires, et que le crédit demeure disponible aux clients solvables.

● (0905)

Pour conclure, monsieur le président, les banques du Canada sont solides. Les Canadiens demeurent confiants envers leur système bancaire. Il s'agit d'un avantage pour le Canada, que d'autres pays n'ont pas. Il sera crucial de conserver cet avantage pour assurer la reprise de l'économie du Canada.

Merci beaucoup. Je répondrai volontiers à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Hugues Anthony.

Passons maintenant à la déclaration préliminaire de Mme Menke.

[Français]

**Mme Ursula Menke (commissaire, Agence de la consommation en matière financière du Canada):** Bonjour, monsieur le président.

Je vous remercie d'avoir invité l'Agence de la consommation en matière financière du Canada à comparaître devant le Comité des finances aujourd'hui.

Je suis accompagnée de ma collègue Lucie M. Tedesco.

[Traduction]

Bien que le rôle de l'Agence soit limité en ce qui concerne la nature précise de la présente étude, je suis d'avis que notre travail se traduit par des avantages réels et étendus pour les Canadiens et pour le secteur des services financiers du Canada en général.

L'Agence remplit deux rôles principaux: premièrement, nous favorisons et assurons la conformité des institutions financières sous réglementation fédérale aux dispositions de leur législation visant les consommateurs.

L'Agence joue également un rôle d'éducation des consommateurs. À ce titre, elle fournit des renseignements objectifs et pertinents aux Canadiens pour les aider à comprendre et choisir les produits et les services financiers qui leur conviennent parmi ceux qui sont offerts.

● (0910)

[Français]

Il convient de noter que les rôles de surveillance de la conformité et d'éducation des consommateurs de l'ACFC sont inextricablement liés. En effet, ils se soutiennent et se complètent mutuellement. En fait, les dispositions visant les consommateurs apportent aux consommateurs une information détaillée au sujet des produits ou des services qu'ils souhaitent se procurer. Notre rôle d'éducation vise à faire en sorte qu'ils possèdent les connaissances et la confiance nécessaires pour utiliser cette information en connaissance de cause.

[Traduction]

Néanmoins, nous n'avons aucun rôle à jouer dans l'établissement des taux d'intérêt et des frais de service. Par conséquent, nous essayons d'aider les consommateurs en leur fournissant des renseignements financiers objectifs et en veillant à leur éducation en matière financière. Les produits financiers comme les cartes de crédit et les comptes bancaires sont des outils indispensables de la vie courante.

Les sondages que nous avons menés nous ont révélé que de nombreux Canadiens n'utilisent pas les produits financiers à leur avantage. Prenons l'exemple des cartes de crédit. Nombreux sont les consommateurs qui ne les utilisent pas comme mode de paiement comme elles devraient être utilisées, mais plutôt comme un moyen d'emprunter de l'argent. Et il faut savoir que les cartes de crédit sont un moyen fort coûteux d'emprunter de l'argent. Grâce aux publications que nous préparons à l'intention des consommateurs, nous sensibilisons ces derniers aux avantages et aux inconvénients de divers produits et services financiers, nous leur expliquons les coûts et d'autres caractéristiques, et nous leur offrons des solutions de rechange à envisager.

[Français]

Sur notre site Web, nous leur offrons des outils interactifs qui leur permettent de comparer aisément et rapidement les diverses options qui s'offrent à eux en ce qui touche les cartes de crédit, les forfaits de services bancaires, les comptes d'épargne et les hypothèques. Nous mettons ces outils régulièrement à jour pour nous assurer que les consommateurs aient accès à des renseignements exacts et opportuns. Par exemple, notre outil de sélection de cartes de crédit permet aux utilisateurs de comparer plus de 200 cartes de crédit pour trouver celle qui répond le mieux à leurs besoins.

[Traduction]

En plus de fournir de l'information sur les produits et services financiers, nous favorisons l'éducation financière générale. Nos efforts initiaux ont ciblé les jeunes Canadiens. D'après nous, l'acquisition de connaissances financières à un jeune âge est un atout et ces connaissances leur seront utiles pendant toute leur vie. Nous avons donc décidé de faire équipe avec la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique pour inaugurer à l'automne dernier un nouveau cours intitulé « La zone: une ressource éducative en matière financière », et qui vise les jeunes de 15 à 18 ans. Le programme suscite notre enthousiasme, car il est conçu pour donner à tous les jeunes Canadiens de solides assises en matière de connaissances financières. Il n'existe ni raccourci ni solution magique pour accroître la perspicacité en matière financière. C'est un long chemin à parcourir, mais je crois vraiment que nous pouvons faire des progrès au moyen d'initiatives comme « La zone ».

En travaillant avec le secteur privé et bénévole, tous les intéressés et divers paliers de gouvernements pourront exercer une plus grande influence et amélioreront de façon notable et durable les connaissances financières — et l'avenir financier — d'un plus grand nombre de Canadiens.

[Français]

J'aimerais parler d'une importante initiative en matière de conformité que nous avons récemment amorcée dans l'intérêt des consommateurs. L'an dernier, nous avons mis en marche un processus d'examen et de modernisation de notre cadre de conformité, qui établit les principes directeurs de notre rôle de surveillance. Nous avons l'intention de mettre en oeuvre une approche qui renforce et élargit notre cadre actuel de conformité axé sur les plaintes, qui est en place depuis 2002. Notre cadre actualisé visera à promouvoir activement la conformité au sein du secteur, au moyen d'une approche de surveillance axée sur les risques. Cette approche nous permettra de mieux déceler les éléments du secteur à risque du point de vue de la conformité et d'aborder les éventuelles questions de conformité liées aux pratiques du secteur de façon plus efficace et opportune. Certes, il s'agira d'une approche nouvelle pour l'ACFC, mais des approches similaires ont été adoptées avec efficacité par d'autres organismes de réglementation, au Canada et à l'étranger. Les discussions que nous avons eues avec eux ont fait ressortir les avantages d'une telle approche qui, pensons-nous, aboutira à un cadre plus adapté à la situation, dans l'intérêt de tous les intervenants.

● (0915)

[Traduction]

J'aimerais vous remercier de nous avoir donné la possibilité de nous adresser au comité et je me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Menke.

Passons maintenant à M. Davies. Allez-y.

**M. Bryan Davies (président du conseil d'administration, Société d'assurance-dépôts du Canada):** Merci, monsieur le président.

À titre de président du conseil d'administration de la SADC, je me réjouis de l'occasion qui m'est donnée de vous rencontrer pour parler du rôle que nous jouons, comme société d'État, pour relancer le crédit et encourager la stabilité du système financier canadien.

Je suis ici avec Michèle Bourque, première vice-présidente, Assurance et évaluation des risques. Malheureusement, Guy Saint-Pierre, notre président-directeur général, est indisposé aujourd'hui

mais je peux vous assurer que Michèle, qui le remplace, sera tout à fait à la hauteur de la tâche.

Je sais que vous devez entendre d'autres témoins avec qui vous voudrez discuter. Je serai donc bref.

Comme les membres du comité le savent, le Parlement a, dans l'élaboration du mandat de la SADC, expressément donné pour mission à la SADC d'« encourager la stabilité du système financier au Canada ». J'avancerais en outre que, par le biais d'un des objectifs de notre mandat, qui consiste à « fournir une assurance contre les risques de perte totale ou partielle de dépôts », nous contribuons à ouvrir les vannes du crédit.

Au 30 avril 2008, nous assurons quelque 512 milliards de dollars de dépôts auprès des 80 institutions membres de la SADC. Les Canadiens sont rassurés de savoir que nous leur offrons une protection. L'assurance-dépôts leur donne la confiance dont ils ont besoin pour confier leurs dépôts aux banques, aux sociétés de fiducie et aux autres institutions financières qui sont membres de la SADC. À leur tour, ces institutions prennent les dépôts qui leur sont confiés pour offrir du crédit à ceux qui désirent emprunter.

Si l'on veut que les Canadiens aient confiance dans un régime d'assurance-dépôts efficace, il faut d'abord qu'ils sachent que ce régime existe. C'est pourquoi, pour augmenter la sensibilisation des Canadiens à l'assurance-dépôts, nous menons depuis plusieurs années des campagnes de publicité. Cette année, notre campagne nationale, menée conjointement avec l'AMF, notre partenaire au Québec, s'étire sur six semaines. Elle tire d'ailleurs à sa fin. J'espère que vous aurez eu l'occasion de voir nos publicités télévisées et imprimées.

Au cours des dernières années, notre campagne avait aussi lieu pendant la saison des REER, période à laquelle on porte plus attention à de telles questions. Toutefois, cette année, nous reprendrons la campagne à l'automne.

À la lumière du nombre d'appels et de courriels reçus par notre centre d'information et par l'intermédiaire de notre site Web, nous savons que les Canadiens cherchent à se renseigner sur ce qui est protégé par l'assurance-dépôts et sur les modalités du régime. Bien qu'aucune institution membre de la SADC n'ait fait faillite en plus de 13 ans, les Canadiens entendent parler dans les médias des faillites qui se produisent dans des pays où le régime d'assurance-dépôts n'inspire pas la confiance que, selon nous, le régime canadien apporte. Une part importante de notre mandat consiste à dissiper l'anxiété croissante et les inquiétudes que nourrissent nos compatriotes, même si elles ne sont pas fondées.

Une autre façon d'encourager la stabilité du système financier au Canada consiste à être prêt à intervenir au besoin. Depuis sa création en 1967, la SADC a réglé la faillite de 43 institutions membres. Ce faisant, nous avons protégé les quelque 26 milliards de dollars que détenaient plus de deux millions de déposants canadiens, et personne n'a perdu un sou de ces dépôts assurés.

Il est important pour nous d'être prêts à intervenir. En collaboration avec nos partenaires fédéraux — le Bureau du surintendant des institutions financières, la Banque du Canada, le ministère des Finances et l'Agence de consommation en matière financière du Canada —, nous suivons de près la santé financière de nos institutions membres pour nous assurer d'être prêts, le cas échéant. Je peux vous affirmer que le travail de coordination et de partage d'information qui se déroule entre ces entités fait l'envie de bien des organismes ailleurs dans le monde.

Pour être prête à intervenir, la SADC doit également s'assurer de disposer d'outils qui nous permettent d'agir avec efficacité et efficience lorsque la situation l'exige. À cet égard, le projet de loi C-10 maintenant au Sénat compte plusieurs mesures importantes concernant les pouvoirs dont disposerait la SADC pour intervenir auprès d'une institution membre en difficulté. Compte tenu de l'engagement du Canada à exécuter le plan d'action du G7 visant à stabiliser les marchés financiers et à restaurer le flux du crédit, ces mesures donnent à la SADC une plus grande marge de manoeuvre et reflètent les meilleures pratiques de la scène internationale.

• (0920)

Monsieur le président, messieurs les membres du comité, Michèle et moi serons heureux de répondre à vos questions.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Davies.

Nous écouterons maintenant M. Nantais.

**M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs.

L'ACCV est ravie de venir discuter avec vous de l'état actuel du secteur de l'automobile au Canada et de l'importance du crédit pour la bonne marche de nos opérations. Aujourd'hui, Peter Andrew, qui est le directeur régional des prêts à la consommation à la Société General Motors Acceptance, m'accompagne.

L'ACCV représente depuis plus de 80 ans les principaux constructeurs et concessionnaires de véhicules légers et lourds, à savoir Chrysler, Ford, General Motors et Navistar. Il faut savoir que dans chaque province, chaque territoire et chaque collectivité importante du pays, on peut trouver des compagnies membres de notre association. Il y a donc 45 points géographiques où nos membres emploient directement 35 000 Canadiens et versent des prestations de retraite à environ 50 000 Canadiens.

Dans leur réseau, on compte plus de 1 750 concessionnaires et des milliers de fournisseurs et de partenaires commerciaux d'un bout à l'autre du pays représentant toute une gamme d'industries, depuis le caoutchouc fabriqué en Nouvelle-Écosse jusqu'aux produits pétrochimiques provenant de l'Alberta en passant par l'aluminium fabriqué au Québec et en Colombie-Britannique.

Le montage de véhicules et la fabrication de pièces constituent l'ossature de leurs opérations au Canada et la cheville ouvrière d'un vaste réseau de fournisseurs directs et indirects à l'échelle du pays. Les sociétés Chrysler, Ford et General Motors continuent de produire 70 p. 100 de toutes les voitures et camions qui roulent dans ce pays et elles achètent plus de 80 p. 100 de toutes les composantes et pièces produites au Canada.

Récemment, le débat médiatique, public et politique a porté sur la meilleure orientation à donner à une politique publique d'appui à l'industrie de l'automobile au Canada. Il n'y a pas de réponse dualiste à cet enjeu. Il faut être très clair. Il nous faut un train de mesures d'appui exhaustif, qui doit être mis en oeuvre immédiatement, pour stabiliser la base manufacturière du secteur automobile et le réseau de détail au Canada. Tout d'abord, il faut accorder aux constructeurs qui en ont besoin des prêts relais remboursables. Ensuite, il faut que les compagnies de financement et les fournisseurs bénéficient du crédit qui s'impose: nous devons ouvrir les vannes du crédit selon des modalités abordables pour ceux qui en ont besoin dans notre secteur et, le cas échéant, pour les consommateurs. Troisièmement, une mesure de stimulation de la consommation directe mais très

simple pourrait prendre la forme d'un programme de mise à la casse de véhicules afin de relancer la vente de nouveaux véhicules et d'aider à susciter la confiance des consommateurs dans le marché.

Si nous négligeons en particulier les deux premiers éléments de cette proposition, le Canada risque de perdre des éléments critiques de l'implantation manufacturière du secteur de l'automobile qui englobe la chaîne de fournisseurs très interreliés sur laquelle les sociétés Chrysler, Ford et General Motors, ainsi que Toyota et Honda comptent. L'économie canadienne est tributaire des exportations et le Canada ne peut pas se permettre de courir le risque de perdre un secteur qui exporte 85 p. 100 de sa production vers les États-Unis.

Toutefois, stimuler la consommation au Canada ne suffira pas en soi à venir en aide à cette industrie. La priorité des priorités pour le gouvernement doit être de continuer d'offrir un financement relais à court terme comparable à ce que les États-Unis offrent à leurs constructeurs. Ce financement est essentiel pour stabiliser la base manufacturière canadienne de l'automobile. Sans cet appui, les activités de fabrication, y compris la chaîne des fournisseurs, vont indéniablement être transférées à brève échéance dans des pays où les constructeurs sont fermement soutenus. Cela entraînerait des répercussions économiques négatives considérables dans l'ensemble de nos activités économiques, qui, selon certaines études, se traduiraient par la perte de centaines de milliers d'emplois et un manque à gagner de dizaines de milliards de dollars en recettes à tous les paliers de gouvernement — sans compter le fardeau supplémentaire énorme occasionné par la demande en aide sociale auprès des gouvernements fédéral et provinciaux et des administrations municipales. C'est une réalité qui doit préoccuper tous les contribuables.

La deuxième priorité est d'appuyer les compagnies qui financent l'achat de véhicules grâce à la création et à la mise en oeuvre de la facilité canadienne de crédit garanti, initiative louable, annoncée dans le budget et grâce à une rallonge de crédit aux fournisseurs des pièces automobiles par l'intermédiaire de la BDC et d'Exportation et développement Canada.

Les compagnies de financement de véhicules automobiles sont une composante cruciale dans la chaîne car elles fournissent des prêts et du crédit-bail aux consommateurs pour l'achat de véhicules et elles prêtent également à la majorité des concessionnaires pour qu'ils puissent maintenir leurs stocks de véhicules de montre. Essentiellement, elles facilitent l'acheminement des véhicules du constructeur aux consommateurs.

D'habitude, les compagnies de financement de véhicules automobiles obtiennent le capital nécessaire auprès des marchés usuels. Malheureusement, malgré des antécédents solides de longue date, les marchés pour les titres adossés à des actifs, y compris les véhicules automobiles, se sont taris au milieu de 2007. Ce phénomène éprouvé par les marchés financiers a entraîné automatiquement une baisse des ventes, une baisse des achats par les concessionnaires, et une chute abrupte des véhicules achetés grâce au crédit-bail qui constitue un choix moins coûteux pour les consommateurs. En bout de ligne, le secteur de la fabrication de véhicules automobiles s'est rétréci considérablement.

Étant donné leurs antécédents solides, les titres adossés à des actifs bien cotés offrent aux contribuables un investissement de haute qualité et à peu de risque avec rendement à la clé et du fait même, ils sont un excellent investissement pour le gouvernement.

• (0925)

Toutefois, pour être efficace au maximum, cette facilité doit prévoir une somme supérieure au montant d'origine, étant donné que le financement des véhicules automobiles et le crédit-bail accordés pour ces derniers représentent quelque 55 milliards de dollars, c'est-à-dire pratiquement la moitié du financement adossé à des actifs dans le secteur.

La somme de 12 milliards de dollars annoncée est un excellent point de départ mais il faudra qu'elle soit bonifiée pour atteindre les objectifs établis par le gouvernement et ouvrir les vannes du crédit de façon générale, étant donné la taille du financement des véhicules automobiles au Canada. Cette facilité doit être assortie de modalités assez souples pour réunir les fonds nécessaires étant donné la versatilité constante des marchés de crédit. Cette facilité doit ouvrir la porte au financement des stocks des concessionnaires. Ainsi, ces derniers pourront remplir leurs carnets de commandes auprès des constructeurs et offrir aux consommateurs un meilleur choix de véhicules. En terminant, cette facilité doit être mise sur pied le plus rapidement possible pour servir de mesure stimulante à l'économie, ainsi que pour aider la relance du marché des ventes canadiennes grâce à plus de crédit à la consommation pour l'achat de véhicules et ainsi on pourra compter sur les capitaux nécessaires pour appuyer les petites et moyennes entreprises que représente le réseau des concessionnaires.

Cela étant, l'objectif du gouvernement de relancer l'économie a de meilleures chances d'être atteint rapidement en donnant à ces compagnies, lesquelles sont chevronnées en FAA dans le secteur des prêts et du crédit-bail automobile, accès à suffisamment de fonds de la FCCG pour relancer la vente de véhicules ou le crédit-bail. Ces compagnies peuvent engendrer rapidement le chiffre d'affaires nécessaire pour restaurer le flux du crédit de façon générale au Canada. Les institutions réglementées par le gouvernement fédéral doivent être prêtes à appuyer et à promouvoir le FAA à terme, qui représente de leur point de vue des éléments solides présentant peu de risque par le biais de la FCCG.

La mise en oeuvre immédiate de cette facilité est impérative mais on a également suggéré dans le secteur que le gouvernement instaure des mesures directes de stimulation de la consommation de véhicules automobiles pour consolider le marché automobile canadien, et on a évoqué notamment des exonérations fiscales temporaires, le renouvellement des parcs de voitures ou des programmes de mise à la casse. En Allemagne, par exemple, un tel programme a le mérite d'avoir fait grimper les ventes de 21 p. 100 en février comparativement à ce qu'elles étaient l'année dernière. En regard de cela, on peut songer à la baisse des ventes de 27 p. 100 accusée en février au Canada.

Monsieur le président, je vais m'arrêter ici. Je serais ravi de répondre à vos éventuelles questions.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Nantais.

C'est M. John McKay qui va commencer. Vous disposez de sept minutes.

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

Je m'adresse d'abord à Mme Nancy Hughes Anthony.

Il y a quelque chose de tout à fait ironique ici. Tous les députés réunis autour de cette table sont convaincus que le crédit est plus difficile d'accès et pourtant, les statistiques que vous fournissez affichent une hausse dans toutes les catégories. Je pense que cela s'explique en partie du fait que beaucoup d'entités non bancaires ont

quitté la partie. Cela étant, le gouvernement a ressenti le besoin de faire assumer les risques par la BDC, EDC et d'autres entités de la sorte.

En réalité, il se trouve que les banques ont maintenant une plus grosse part de l'ensemble et les chiffres en témoignent mais cela ne signifie pas que dans le système, il y ait effectivement plus de crédit. En fait, les consommateurs et les entrepreneurs, certainement ceux qui sont considérés moins solvables, ont plus de mal à obtenir du crédit et il faut bien reconnaître que cela ne stimule en rien l'économie.

Cet état de fait une fois analysé expliquerait-il la contradiction entre ce que l'on nous rapporte, à nous les députés, et ce que vous, les représentants du secteur bancaire, affirmez?

• (0930)

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Vous avez manifestement mis en lumière la question essentielle. Permettez-moi de revenir au marché du crédit et à ce qui s'y passe. Comme je l'ai dit, il s'agit-là d'une tarte, que nous avons représentée sous forme de graphique dans notre document d'information. Il est indéniable qu'un certain type de crédit existe toujours, comme la titrisation et les effets commerciaux, pour ne citer que ces exemples.

Il y a aussi un type d'institutions qui a disparu et on peut se demander si cela est temporaire ou permanent. Il y a en outre des banques étrangères et d'autres types de bailleurs de fonds — M. Nantais vient de nous parler des difficultés dans le secteur du financement des voitures, par exemple. Il y a donc beaucoup d'absents.

Je suis convaincu que les banques accordent plus de crédit, et je vous ai fourni des statistiques — dans notre document d'information — et nous réaffirmons ces statistiques.

Il faut se demander si cela suffit à combler l'écart qui s'est créé et je pense que non, que l'écart n'est pas totalement comblé. La tentative d'accroître et de mobiliser l'interaction entre les institutions financières — de tous genres, coopératives de crédit et autres — et la BDC et EDC est louable. Je pense que l'ajout de certains secteurs nationaux au mandat d'EDC tel qu'on le propose dans le projet de loi d'exécution des mesures du budget, est tout à fait à-propos en ce moment. Je pense également que le programme de crédit-bail dont M. Nantais parlait pour signaler qu'il n'avait pas été mis en branle, va remplacer certains absents dans le secteur.

**L'hon. John McKay:** Ce qui est ironique, c'est que la concurrence est moins féroce désormais, et c'est la raison pour laquelle vous récupérez tout un groupe de clients qui sont assez solvables, et cela est plutôt profitable pour le secteur bancaire.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Monsieur McKay, je pense que la concurrence est assez féroce et je ne suis pas d'accord avec vous là-dessus. Il faut bien dire que les banques doivent épauler leurs clients quand la conjoncture est telle car il nous faut traverser cette période difficile ensemble, même si cela dure, car les banques ne sont rien sans leurs clients. Il n'en demeure pas moins cependant que s'agissant du coût du crédit sur le marché, il y a deux facteurs qui interviennent, comme je l'ai dit dans mes remarques liminaires. D'une part, il y a une pénurie à l'échelle mondiale de certains types de mécanismes de financement moyennant quoi le crédit est plus coûteux pour les banques et ensuite, les risques sont nettement plus élevés.

**L'hon. John McKay:** Le crédit qu'obtiennent les banques canadiennes en particulier est beaucoup moins coûteux pour elles que pour leurs concurrents internationaux. Cela serait-il dû à leur solidité?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je crains de ne pas pouvoir vous suivre à cet égard. Vous dites que pour nos banques, le crédit est moins coûteux. C'est cela, n'est-ce pas?

**L'hon. John McKay:** Ne convenez-vous pas que vous êtes plus solvable que Citibank ou d'autres banques qui sont en difficulté?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Dieu Merci!

**L'hon. John McKay:** En effet, je suis d'accord avec vous.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Toutefois, je ne suis pas d'accord avec vous. Quand il faut nous soumettre à des appariements sur les marchés internationaux, ce que les banques sont forcées de faire, il faut faire des appariements pour des fonds sur trois ans, cinq ans, dix ans. Le coût a nettement grimpé pour ce genre de crédit.

Heureusement, les banques canadiennes ont pu émettre des offres sur le marché canadien, lesquelles ont été bien accueillies, et les investisseurs étrangers ont fait de même. L'accueil étant favorable, les banques ont pu tirer parti...

**L'hon. John McKay:** Ainsi, le coût aurait grimpé moins rapidement pour les banques canadiennes que pour les autres. C'est cela, n'est-ce pas?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je ne pense pas pouvoir vous fournir de chiffres qui corroboreraient que nos coûts ont grimpé avec moins d'ampleur.

**L'hon. John McKay:** On déduit cela par intuition. Le loyer de l'argent prêté à une institution financière solide est moins élevé que si on prêtait à une institution financière moins solide.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je ne suis pas sûre de pouvoir fournir des statistiques à l'appui de cette affirmation.

Monsieur Campbell, avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

**M. Terry Campbell (vice-président, Politiques, Association des banquiers canadiens):** Monsieur McKay, là-dessus, je vous dirai que les banques canadiennes sont très bien considérées dans les autres pays où de plus en plus on fait l'éloge de notre système. Toutefois, le défi provient du fait que le marché ne fonctionne pas aussi bien qu'il le devrait. C'est à partir d'octobre en particulier qu'on a pu constater cela, et même si les choses se sont stabilisées quelque peu, on ne peut pas dire qu'elles sont revenues à la normale.

Par exemple, Nancy évoquait tout à l'heure la nécessité d'apparier les fonds. Une dette de second rang sur cinq ans constitue un mécanisme courant de financement. Avant la crise, couramment, la fourchette du taux était de 35 centièmes de pourcent. La fourchette est désormais de 500 centièmes de pourcent et c'est le prix qu'il faut payer pour obtenir l'argent si bien qu'il nous faut prendre cela en compte. Oui, effectivement, on nous considère très solvables mais dans le contexte de marchés internationaux perturbés de façon générale, tout est de travers, si bien que nos coûts sont plus élevés.

• (0935)

**L'hon. John McKay:** Merci. Cela est très utile.

**Le président:** Si vous le souhaitez, il vous reste encore 10 secondes.

**L'hon. John McKay:** J'ai terminé. Je fais cadeau de mes 10 secondes à mon collègue du Bloc.

**Des voix:** Oh, oh!

[Français]

**Le président:** Monsieur Laforest, vous avez sept minutes et 10 secondes.

**M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ):** J'apprécie beaucoup votre générosité. Merci.

Merci, monsieur le président. Bonjour à vous tous.

J'ai une question pour Mme Menke. Vous avez dit que l'agence joue un rôle d'éducation auprès des consommateurs en matière, évidemment, de services et de produits financiers qu'ils peuvent acquérir. Le printemps dernier, le Comité des finances a reçu et entendu de nombreuses personnes, non pas des groupes, mais des citoyens venus témoigner de leur grand désarroi parce qu'ils avaient acheté beaucoup de papiers commerciaux. Plusieurs d'entre eux y avaient investi, je vous dirais, la presque totalité de leurs épargnes. Ils se retrouvaient avec des pertes énormes et ils y avaient mis leurs fonds de retraite.

L'agence que vous dirigez a-t-elle fait des analyses de la précarité, de la volatilité de ces titres? Avez-vous émis des avertissements à l'endroit des consommateurs au sujet du risque énorme qu'ils pouvaient courir éventuellement?

**Mme Ursula Menke:** Merci de votre question.

Permettez-moi de répondre de deux manières spécifiques. Nous avons effectivement un rôle d'éducation à jouer, et généralement, nous jouons ce rôle d'une façon... Je ne dirais pas que nous donnons des conseils précis. Nous essayons de faire comprendre aux consommateurs comment fonctionne généralement le système financier, comment fonctionnent, plus ou moins, les transactions financières, et de leur dire de considérer les avantages et les désavantages des produits et des services financiers.

C'est un rôle plutôt général. Depuis que je suis en poste, je n'ai jamais envoyé d'avertissement à propos d'un produit en particulier. D'ailleurs, ce genre de produit ne serait pas un produit bancaire pour lequel j'aurais un mandat précis, mais notre rôle d'éducation ne se limite pas nécessairement à cela. Nous ne nous limitons pas aux produits dits bancaires, en ce qui concerne le rôle d'éducation.

**M. Jean-Yves Laforest:** Ça ne vous interpelle pas quand même? Si vous avez un rôle d'éducation et que des gens comprenaient mal le système... On a entendu dire souvent que c'étaient des produits très complexes.

**Mme Ursula Menke:** Oui. Je ne peux parler des règles de divulgation parce que ce ne sont pas des règles que nous avons à gérer. Alors, généralement, dans un cas pareil, ce que nous faisons, c'est que nous essayons d'encourager les consommateurs à faire très attention aux contrats qu'ils négocient et de bien comprendre tous les aspects de ces contrats. Je suis très mal placée, personnellement, et je n'ai pas les moyens. Franchement, ce n'est pas notre rôle de dire si c'est un bon ou un mauvais produit. Nous essayons tout simplement de dire aux gens de faire attention, de bien lire les documents. D'autre part...

**M. Jean-Yves Laforest:** Comme mon temps est compté, je vais poser d'autres questions. Je vous remercie beaucoup.

Même avec l'ajout qu'on a eu, le cadeau, on n'en a pas beaucoup.

Ma question est autant à l'intention de M. Davies que Mme Hughes Anthony. La semaine dernière, on a reçu le directeur adjoint de la Banque du Canada, qui nous a dit que cette dernière, toujours en ce qui concerne les papiers commerciaux, avait lancé des avertissements dans une revue financière.

Peut-être qu'effectivement, autant en ce qui vous concerne, monsieur Davies, que vous, madame Hughes Anthony, ce n'est pas votre rôle, mais est-ce que vos organismes ont évalué les risques liés à l'achat de papiers commerciaux? En avez-vous parlé? Avez-vous écrit quoi que ce soit à ce sujet?

Madame Hughes Anthony.

• (0940)

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je peux répondre brièvement. Évidemment, c'était une situation du marché où les banques étaient concernées dans un certain sens, mais les produits sur le marché étaient des produits non bancaires. Évidemment, certaines banques étaient concernées, et je pense que la bonne nouvelle, c'est que tout s'est réglé à la fin. Il y a des leçons qui nous amènent à changer nos procédures.

[Traduction]

Les administrateurs des commissions de valeurs canadiennes ont proposé la suppression de certains effets commerciaux ou papiers commerciaux adossés à des actifs. Cela accroît la divulgation et empêche la vente de papiers commerciaux adossés à des actifs à des épargnants. La proposition fait l'objet de consultations.

En outre, le Bureau du surintendant des institutions financières a émis une mise en garde sur la titrisation en octobre 2008. De façon générale, il s'agit de resserrer les exigences réglementaires en ce qui concerne la titrisation comme, par exemple, les effets commerciaux adossés à des actifs.

[Français]

Je souligne cela simplement pour dire que j'ai l'impression — c'est vraiment comme Mme Menke l'a dit — que cela relève plutôt du domaine de Mme Dickson et aussi des agences provinciales.

**Le président:** Il vous reste trente secondes.

**M. Jean-Yves Laforest:** Monsieur Davies, pourriez-vous me dire si les caisses de retraite sont des membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada, s'il vous plaît?

[Traduction]

**M. Bryan Davies:** Assurément. Je vous dirai que non car ils ne font pas partie de nos membres. Je vais laisser Michel vous en dire davantage.

**Le président:** Vous pouvez le faire très brièvement.

[Français]

**Mme Michèle Bourque (première vice-présidente, Assurance et évaluation des risques, Société d'assurance-dépôts du Canada):** Les caisses de retraite ne sont pas membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada. Ce sont les banques et les compagnies de fiducie, les compagnies de prêt, qui en sont membres.

Quant à votre autre question, au sujet du PCAA, ce ne sont pas des dépôts, alors dans notre cas, les énoncés auraient eu pour but d'encourager les Canadiens à nous joindre pour confirmer ce qu'ils ont en main et s'ils sont admissibles à l'assurance-dépôts. Mais les PCAA ne sont pas des produits de dépôts assurés par la SADC.

**Le président:** Merci.

[Traduction]

La parole est à M. Wallace.

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

Nos témoins forment un groupe fort intéressant et je n'ai que sept minutes si bien que je vais poser mes questions rapidement.

Nous faisons face à un dilemme, comme l'ont signalé mes collègues d'en face. Un rapport du Fonds monétaire international, cette semaine, met en lumière les bons éléments du système bancaire canadien. Nombre de rapports ont souligné la solidité des banques canadiennes et voilà pourquoi nous sommes en meilleure posture que bien d'autres pays. Les bénéfiques trimestriels annoncés par l'organisation que vous représentez témoignent de la rentabilité du secteur bancaire. Bien des régimes de pension, y compris, si je ne m'abuse, le RPC, ont une grande quantité d'investissements dans les banques. Ainsi, vous êtes rentables. À mon avis, les entreprises qui sont rentables dans cette conjoncture-ci n'ont pas à se plaindre.

Par ailleurs, nous avons également abaissé le taux d'escompte à près de zéro. La même semaine, j'entends dire... et cela m'est arrivé à moi. Ma banque a rehaussé le taux d'intérêt de ma ligne de crédit personnelle de 2 p. 100. Il faut qu'on m'explique pour que je puisse l'expliquer à mon tour. Comment le taux d'escompte peut-il chuter, ce qui est avantageux pour les banques, et en même temps comment le taux d'intérêt sur ma ligne de crédit peut-il augmenter?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Monsieur le président, je vais faire de mon mieux pour répondre à cette question.

Il y a un malentendu très courant en ce qui concerne le taux de la Banque du Canada. Le taux de la Banque du Canada est à vrai dire un taux à un jour qui influe uniquement sur environ 1 p. 100 des emprunts des banques canadiennes. Pour le reste des fonds dont elles ont besoin, comme on l'a dit tout à l'heure, elles doivent s'adresser à d'autres marchés et s'assurer que leurs fonds sont appariés. Les fonds ainsi obtenus, comprenons-le, coûtent fort cher. Il y a donc deux facteurs qui interviennent actuellement dans le cas des banques canadiennes. D'une part, il y a le loyer élevé des fonds obtenus ailleurs qu'à la Banque du Canada et, d'autre part, il y a le risque.

Ma tâche est de veiller à ce que tout le monde ait une extrême confiance dans les banques canadiennes et elles sont assurément solides. Vous avez sans doute constaté que les premiers résultats du dernier trimestre fournis par les grandes banques affichaient une augmentation des radiations et des pertes et que les banques accumulaient plus de réserves — dans ce climat récessionniste — pour parer aux pertes. Je soupçonne que cette tendance va se poursuivre.

Pour ce qui est du genre de produit... Monsieur Wallace, vous seriez sans doute fort heureux d'avoir un emprunt hypothécaire à taux variable car on vous aviserait par lettre de la diminution du taux d'intérêt. Comme vous le savez, les taux pour les emprunts hypothécaires sont à la baisse...

• (0945)

**M. Mike Wallace:** [Note de la rédaction: inaudible]... merci beaucoup.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je sais. Tout à fait.

Terry, avez-vous quelque chose à ajouter là-dessus?

**M. Terry Campbell:** Nancy a tout à fait raison. La donne actuellement est telle qu'à tous égards, les risques ont augmenté. Et il faut que le prix du risque soit fixé en conséquence. Si on ne faisait pas cela, il y aurait compression du crédit. En fixant le prix du risque adéquatement, on peut continuer à prêter.

Cependant, les taux hypothécaires baissent.

S'agissant des lignes de crédit, le taux d'intérêt est aligné sur le taux d'escompte et même avec les rajustements nécessaires pour le risque, dans bien des cas, on constate une baisse de taux. Les choses sont à la baisse. Si vous remontez au mois d'août 2007, et c'est récent, le taux d'escompte était de 6,25 p. 100. Il est actuellement de 2,5 p. 100 pour les banques.

**M. Mike Wallace:** J'y reviendrai.

Madame Menke, les représentants de l'Agence du revenu du Canada viennent tous les ans dans ma circonscription pour donner des conférences sur les impôts essentiellement. Les représentants de Service Canada en font autant. Votre organisation fournit-elle ce genre de service aux députés et si je louais une salle locale, pourriez-vous envoyer vos représentants faire un survol du système financier canadien et expliquer les outils disponibles?

**Mme Ursula Menke:** Je serais ravie de pouvoir le faire. Nous envoyons des dépliants aux députés pour leur fournir des renseignements de base sur ce que nous faisons. Il faut se dire que nous sommes une bien petite organisation et que nous sommes limités quant à ce que nous pouvons faire. Notre effectif est d'environ 45 personnes.

**M. Mike Wallace:** Merci beaucoup.

J'ai siégé au sous-comité sur l'automobile, alors j'ai rencontré de nombreux représentants de cette industrie récemment, et je vous remercie donc d'être des nôtres. Hier soir, nous avons entendu M. DesRosiers, un expert dans le domaine. On a demandé pourquoi les banques faisaient tant d'argent avec les prêts automobiles. Il a répondu que les organes financiers des constructeurs automobiles fournissent des produits que les banques ne pourraient pas nécessairement offrir, comme du financement à 0 p. 100. J'envisage l'achat d'une voiture avec un financement de 0,9 p. 100. Qu'en pensez-vous? N'est-il pas vrai que les sections financières des constructeurs ne cherchent qu'à vendre des voitures?

**M. Peter Andrews (directeur régional - prêts à la consommation, General Motors Acceptance Corporation of Canada, Association canadienne des constructeurs de véhicules):** Je pense que la principale raison d'être des sociétés filiales de crédit est d'aider le constructeur à vendre son produit. C'est l'objectif de tous les programmes que nous offrons au nom du constructeur. Cela explique l'inclusion de la FCCG dans le budget.

C'est un problème de liquidité, puisque le financement n'est plus accessible sur le marché. Les sociétés filiales de crédit dans le secteur automobile ont besoin de 40 milliards de dollars par année pour offrir leur produit pour les constructeurs. Nous accusons probablement une baisse de 98 p. 100 du capital qu'on peut injecter dans ce marché.

**M. Mike Wallace:** Permettez-moi de revenir aux banques, rapidement. Le budget parle également d'un organisme commun de réglementation des valeurs mobilières. L'industrie bancaire appuie-t-elle cette mesure?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Tout à fait. C'est dans une conjoncture comme celle-ci qu'on comprend l'importance de cette initiative. Au Canada, le groupe des autorités de réglementation est tissé très serré, et je crois que M. Davies l'a souligné. En temps de crise, la communication s'accroît entre le ministère des Finances, les autorités de réglementation et la Banque du Canada. Un représentant de l'industrie des valeurs mobilières devrait également prendre part à ces discussions. Pour l'instant, il faudrait en convoquer 13. Oui, l'industrie appuie tout à fait cette initiative.

**M. Mike Wallace:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Wallace.

Monsieur Maloway.

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

J'aimerais savoir dans quelle mesure la SADC pourrait gérer l'effondrement d'une banque. Vous disposez de 512 milliards de dollars en dépôts assurés, mais votre réserve ne s'élève qu'à 6 milliards de dollars, alors qu'on recommande qu'elle passe à 15 milliards. Pensez-vous que c'est suffisant?

• (0950)

**M. Bryan Davies:** Merci, monsieur Maloway.

Votre proportion est à peu près juste, bien que les chiffres ne soient pas tout à fait exacts. Les 6 milliards de dollars en question représentent ce qu'on peut emprunter sur notre marge de crédit. Nous disposons également d'une réserve d'environ 1,6 milliard de dollars dans nos comptes. Le total demeure relativement peu élevé comparativement aux 512 milliards de dollars en dépôts couverts.

Pour déterminer si cela suffit, il faut voir dans quelle mesure on a eu recours à notre organisation. Nous considérons qu'il faut évaluer la situation sur une base régulière, et nous examinons nos niveaux de prime chaque année pour déterminer s'ils sont suffisants pour nous aider à bonifier les 1,6 milliard de dollars dont nous disposons déjà. Nous sommes d'ailleurs en train de le faire pour l'année à venir.

Les pertes que nous subirions dépendraient de la gestion de la transaction dans le cas de la défaillance d'une organisation. On pense en général à un dédommagement direct, où il suffit de rembourser les gens. Il y a toutefois d'autres façons de régler le problème. Il existe en effet d'autres mécanismes de résolution qui permettent le rachat d'une organisation par une autre institution de dépôt et la responsabilité partagée des pertes futures — c'est un exemple. Le régime d'assurance ne peut pas espérer avoir tout l'argent nécessaire pour rembourser chacun des dépôts s'il venait à s'effondrer.

En terminant, nous revoyons le montant de nos réserves et de nos marges de crédit régulièrement, et c'est l'une des raisons pour lesquelles, dans le projet de loi C-10, le gouvernement a proposé d'accroître ce montant à 15 milliards de dollars.

**M. Jim Maloway:** N'avez-vous pas dit, cependant, que vous n'aviez jamais connu l'effondrement d'une institution?

**M. Bryan Davies:** Non, ça s'est déjà produit, mais nous avons de la chance que ça ne soit pas au cours des 13 dernières années, grâce à l'économie et aux structures réglementaires solides du Canada.

**M. Jim Maloway:** Si je comprends bien, la société d'assurance-dépôts des États-Unis garantit les placements jusqu'à concurrence de 250 000 \$, alors que nous avons accru la limite à 100 000 \$. Prévoit-on atteindre les niveaux américains?

**M. Bryan Davies:** La décision d'étendre la protection incombe bien évidemment au Parlement. Nous mettrons en oeuvre ce qu'on nous obligera de faire. Le Parlement a révisé la protection en 2005, je crois, la faisant passer de 60 000 à 100 000 \$. Au cours de l'année dernière, les États-Unis ont annoncé un ajustement temporaire de la limite à 250 000 \$, mais à savoir si on prévoit changer la limite au Canada, je m'en remets au gouvernement.

**M. Jim Maloway:** À votre avis, serait-ce une bonne idée?

**M. Bryan Davies:** Bien, permettez-moi de formuler certaines observations. Premièrement, comme je l'ai déjà souligné, la limite a été modifiée seulement en 2005. Ensuite, elle s'applique à chacun des comptes de dépôt. Un citoyen canadien peu avoir plus d'un compte de dépôt. Par exemple, si vous aviez un compte avec l'institution bancaire A et un autre à la banque B, vous seriez admissible à une protection maximale de 200 000 \$, et ainsi de suite. Puisque nous comptons 80 établissements financiers membres, vous pourriez probablement être couvert jusqu'à concurrence de 80 fois 100 000 \$.

Finalement, on nous pose de nombreuses questions, au téléphone et sur notre site Web, et très peu d'entre elles portent sur la limite actuelle de protection, bien qu'il y en ait.

**M. Jim Maloway:** J'aimerais vous poser une question sur la rémunération des cadres de direction. C'est un sujet d'actualité, et beaucoup s'insurgent des profits excessifs des banques — c'est ce que pensent la plupart des gens au pays — et contre les cadres des entreprises, qui semblent toucher des rémunérations démesurées. La question est de savoir si on compte prendre des mesures ou présenter des recommandations visant la rémunération du personnel de direction des banques et des autres institutions financières.

• (0955)

**M. Bryan Davies:** Cette question m'est-elle adressée?

**M. Jim Maloway:** Bien, elle s'adresse à quiconque voudra répondre. Il s'agit finalement d'une question d'opinion.

**M. Bryan Davies:** En ce qui concerne la Société d'assurance-dépôts du Canada, nous n'avons pas pour mandat d'étudier ce genre de choses.

**Le président:** Madame Hughes Anthony, voulez-vous faire un commentaire?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Oui. Vous le savez sans doute, je récuse le mot « excessif » que vous avez utilisé, car je pense qu'il est important de préserver la force des banques.

Dans le monde entier, et en particulier aux États-Unis, les médias ont beaucoup parlé de cette question de la rémunération des cadres. Je pense que certains confondent la situation aux États-Unis et la situation au Canada. Chez nous, les conseils d'administration des banques ont été saisis de cette question il y a quelques années, ainsi que tout récemment. Toutes les banques ont un conseil d'administration et généralement, elles ont aussi un comité de rémunération, qui observe les valeurs de rémunération chez les concurrents et qui fait des recommandations.

Récemment, nous avons constaté une certaine activité volontaire de la part de nos PDG, qui ont reconnu les difficultés auxquelles les Canadiens font face et qui ont d'eux-mêmes fait don de leurs rémunérations à des organismes de bienfaisance. C'est qu'ils ont fait choix de faire.

En outre, nous constatons également une tendance importante à l'échelle mondiale. Je ne sais pas si Mme Dickson en a parlé, mais les organismes de surveillance et de réglementation, qui ne veulent pas réglementer le niveau de rémunération, déclarent néanmoins qu'ils vont veiller à ce que des facteurs de risque indus ne soient pas pris en compte dans le calcul de la rémunération.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Maloway.

Nous passons maintenant à M. Pacetti.

**M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.):** Merci, monsieur le président. Je voudrais également remercier les

témoins de leur présence parmi nous. Ils forment un groupe très intéressant.

Je vais commencer en m'adressant à Mme Menke, de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada.

Vous dites que censément, la carte de crédit est une méthode de paiement, et non pas nécessairement une méthode de crédit. Comme nous étudions la disponibilité du crédit qui, nous le savons, s'est resserrée, est-ce que vous avez constaté un changement d'attitude qui ferait que les cartes de crédit servent davantage, depuis quelque temps, à obtenir du crédit qu'à effectuer des paiements?

**Mme Ursula Menke:** En fait, je n'ai pas d'information très utile à cet égard. Ce que je peux vous dire, c'est que l'information dont nous disposons provient directement des consommateurs qui prennent contact avec nous. Vous ne serez pas surpris d'apprendre que la question principale dont ils nous font part est celle des taux d'intérêt, et c'est évidemment un domaine sur lequel je n'ai pas mon mot à dire.

Je ne peux pas vous dire précisément si les consommateurs se servent différemment de leurs cartes de crédit, mais je peux seulement vous dire que dans notre documentation, nous les invitons à se servir des cartes de crédit comme d'un outil de paiement, et non pas comme une source de crédit.

**M. Massimo Pacetti:** Est-ce que vous constatez une diminution des cartes de crédit en circulation et des institutions qui en proposent? Avez-vous entendu parler de certaines institutions bancaires, comme American Express, qui offriraient un certain montant à des détenteurs de carte de crédit pour qu'ils ferment leurs comptes? Est-ce un phénomène réel?

**Mme Ursula Menke:** J'ai lu le même article que vous, je crois, concernant précisément American Express. D'après l'information dont nous disposons sur les problèmes que nous soumettent les consommateurs, nous ne constatons pas d'augmentation des plaintes concernant les suppressions de cartes de crédit des consommateurs. D'après l'information dont nous disposons, nous ne constatons pas...

**M. Massimo Pacetti:** Mais sur les demandes refusées et les choses de ce genre?

**Mme Ursula Menke:** Nous n'avons constaté aucun changement.

**M. Massimo Pacetti:** Bien; merci.

En ce qui concerne la formation des consommateurs, votre activité s'est-elle modifiée à cause de la crise économique? Avez-vous changé de style ou de messages?

**Mme Ursula Menke:** Je pense que je m'adresse maintenant à un auditoire plus vaste. Il était assez difficile de se faire entendre; désormais, je pense que les consommateurs écoutent davantage. Pour moi, c'est le bon côté de la crise.

• (1000)

**M. Massimo Pacetti:** Bien; merci.

J'aimerais poser rapidement une question à M. Davies. Les organismes clients acquittent des frais pour faire affaire avec la Société d'assurance-dépôts du Canada, n'est-ce pas?

**M. Bryan Davies:** C'est exact. Ils versent des primes.

**M. Massimo Pacetti:** Est-ce qu'elles ont augmenté?

**M. Bryan Davies:** Le niveau des primes n'a pas changé depuis plusieurs années, mais comme je l'ai indiqué tout à l'heure, nous le vérifions chaque année et nous faisons une recommandation au gouvernement concernant le niveau où elles devraient se situer l'année suivante.

**M. Massimo Pacetti:** J'ai l'impression que vous préparez une augmentation pour les organismes clients, c'est-à-dire une augmentation pour les consommateurs.

**M. Bryan Davies:** Je ne dirai pas si le gouvernement devrait opter pour une augmentation ou pas, cependant, je vous ferais valoir que le taux de nos primes, comparativement à d'autres pays, notamment au sud de la frontière, est extrêmement modeste d'un point de vue général. Il doit en être ainsi parce que nous n'avons pas eu d'échec récemment.

**M. Massimo Pacetti:** Mon temps est limité. Alors, vous faites la recommandation et c'est le gouvernement qui décide. Est-ce exact?

**M. Bryan Davies:** C'est exact.

**M. Massimo Pacetti:** Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez indiqué que le projet de loi C-10 propose des modifications pour régler le problème des institutions membres qui sont en difficulté. Estimez-vous que certains de vos membres sont des institutions en difficulté?

**M. Bryan Davies:** Étant donné la conjoncture actuelle, je crois qu'il y a davantage de défis auxquels on fait face qu'il y a un exactement. À savoir si nos institutions membres sont sur le point de flancher, je ne peux vraiment pas faire de commentaires.

**M. Massimo Pacetti:** Sentez-vous libre de les nommer?

**M. Bryan Davies:** Non, je ne peux absolument pas nommer les institutions membres.

**M. Massimo Pacetti:** Pouvez-vous nommer un secteur? Si vous ne voulez pas nommer une institution en particulier, seriez-vous libre de nommer un secteur, par exemple le secteur des banques, des sociétés d'assurance, des sociétés de fiducie? Y a-t-il un secteur dont il faut se préoccuper?

**M. Bryan Davies:** J'apporte une précision. Nous n'incluons pas les sociétés d'assurance. Nous sommes limités aux institutions de dépôt, et comme je le disais tout à l'heure, on ne peut pas nommer quelque institution en particulier que ce soit.

**M. Massimo Pacetti:** Je sais qu'il y a un dédoublement entre votre mandat et le BSIF, le Bureau du surintendant des institutions financières. Il y a quelques années, ce dédoublement posait problème. A-t-on réglé ce problème?

**M. Bryan Davies:** Oui, je crois qu'il est juste de dire que le niveau de coopération et d'échange de renseignements est très bon, non seulement avec le BSIF, mais avec toute la structure à Ottawa.

**Le président:** Merci.

Monsieur Carrier.

[Français]

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

Bonjour, messieurs, mesdames. C'est évident qu'on a beaucoup de questions à vous poser.

Je commencerais par Mme Menke, de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada. Pour tout citoyen, votre organisme est important.

Vous avez mentionné votre site Web où il est question des différentes cartes de crédit, des différentes options qui s'offrent aux

consommateurs. En ce qui concerne les informations que vous donnez, est-ce que vous vous concentrez sur l'aspect de la consommation seulement? Par exemple, différentes cartes de crédit offrent des avantages particuliers: certaines cartes accordent des points en prime qui peuvent permettre d'acheter des biens de consommation. Est-ce que toutes ces informations sont fournies dans votre site Web?

**Mme Ursula Menke:** Oui, nous comparons environ 200 cartes de crédit disponibles au Canada et parmi les comparaisons que nous faisons, il y a tous les atouts, les coûts, ainsi que les bénéfices des cartes. Donc, les prix, etc., ce qui est offert par chaque carte est compris dans notre outil interactif.

**M. Robert Carrier:** J'ai été sensibilisé récemment au fait que les cartes qu'on appelle des cartes à points, c'est-à-dire qui permettent d'accumuler des points, causent beaucoup de problèmes aux commerçants qui, eux, se voient facturer des pourcentages plus importants pour les achats, sans aucune discussion, sans négociation. Donc, ils sont à la merci des institutions financières, et, nécessairement, les coûts additionnels que cela engendre se reflètent sur les consommateurs sans qu'ils le sachent. Comme consommateur, on peut penser obtenir un bénéfice bien personnel, mais c'est l'ensemble des consommateurs qui sont touchés par la suite.

Est-ce le genre de sujet qui vous préoccupe aussi et que vous pourriez vouloir faire corriger en émettant des avis au ministère des Finances?

● (1005)

**Mme Ursula Menke:** Je n'ai même pas accès au genre de renseignements dont vous parlez. Mon mandat touche les consommateurs et les institutions financières, pour assurer leur conformité aux règles. Les petits commerçants se trouvent entre les deux, si vous voulez, et je n'ai pas de mandat en ce qui concerne leurs activités avec les institutions financières. J'en ai un pour ce qui est du consommateur, mais pas pour ce qui est du commerçant.

**M. Robert Carrier:** Bon, d'accord. Je vais vous poser une autre question.

Vous avez parlé d'un projet que vous avez mis sur pied avec la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique pour développer un projet que vous voulez étendre, je pense, par la suite, à l'ensemble du pays. Quand vous procédez comme cela, avec une commission de valeurs mobilières — on sait qu'il en existe plusieurs au Canada —, est-ce que vous vous en servez à titre de projet-pilote pour vérifier si tel système pourrait bien fonctionner, avant de l'étendre à l'ensemble du pays?

**Mme Ursula Menke:** Effectivement, nous avons déjà étendu notre projet à tout le pays. En anglais, ça s'appelle The City, et en français, La Zone. Nous avons mis le programme à la disposition de tous les Canadiens en septembre dernier. D'ailleurs, c'était la province de la Colombie-Britannique qui avait lancé un projet-pilote, si vous voulez. Il avait été mis sur pied avant que nous joignons nos forces aux leurs pour créer le partenariat qui a rendu cet outil disponible dans tout le pays, pour chaque province et territoire.

**M. Robert Carrier:** Donc, j'en conclus que c'est utile pour vous qu'il y ait différentes commissions de valeurs mobilières. Je conclus bien? Merci.

**Des voix:** Ah, ah!

**M. Robert Carrier:** Je vais poser une brève question à M. Davies. Dans votre présentation, vous avez parlé d'une campagne nationale, mais qui était menée conjointement avec l'Autorité des marchés financiers, qui est votre partenaire au Québec. Je voulais savoir pourquoi cette particularité. Est-ce que c'est en raison de la langue, parce que vous n'utilisez que l'anglais dans les autres provinces? Je voulais vous entendre à ce sujet.

**Mme Michèle Bourque:** Nous avons un partenariat avec l'Autorité des marchés financiers pour ce qui est des campagnes publicitaires depuis déjà plusieurs années.

Certainement, étant donné le fait que nos annonces pour la télévision sont évidemment produites en français pour le marché du Québec et que dans le cas de l'Autorité des marchés financiers, à la SADC, nous protégeons les dépôts dans différentes institutions financières qui sont établies au Québec, il y avait là une possibilité de joindre les Québécois en utilisant les deux agences.

**M. Robert Carrier:** Vous espérez sûrement continuer de pouvoir utiliser l'Autorité des marchés financiers.

**Le président:** Merci, monsieur Carrier.

[Traduction]

Je suis désolé, votre temps est écoulé.

Nous passons à M. Dechert.

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

Merci à vous tous de vos exposés ce matin.

J'aimerais poser une question à Mme Anthony.

Vous avez peut-être lu le rapport du Fonds monétaire international qui a été publié le 9 mars. Il énonçait un certain nombre de faits liés à l'état actuel de l'économie canadienne et l'impact que le budget canadien sera susceptible d'avoir sur l'économie dans l'avenir. Je vous en lirai deux extraits et j'aimerais entendre vos remarques à ce sujet.

Le rapport dit ceci:

Le Canada a réagi de manière proactive à la détérioration des perspectives économiques. Les mesures de relance économique incluses dans le budget 2009 freineront le ralentissement économique... Le système financier est stable et les mesures mises en place récemment pour favoriser la stabilité financière sont appropriées compte tenu de l'incertitude économique.

Le rapport précise que la mission:

... appuie les mesures de relance considérables, ciblées et rapides incluses dans le budget 2009. La portée du plan de relance est appropriée, dépasse le seuil de 2 p. 100 du PIB fixé par le Fonds et a été établie en fonction d'une approche prudente fondée sur des prévisions économiques plus sombres que celles formulées par le secteur privé. Assorti de dépenses en infrastructure considérables et de réductions d'impôts permanentes, le plan table sur des investissements qui permettront au mieux de stimuler la demande. Il contribuera à renforcer le filet de sécurité sociale qui protégera les Canadiens les plus vulnérables et les améliorations apportées au programme de formation faciliteront la réaffectation des travailleurs déplacés.

Le renforcement de la réglementation des valeurs mobilières ajoutera à la solidité d'un cadre financier déjà stable et robuste.

J'aimerais savoir ce que vous pensez du rapport du FMI. À votre avis, quel sera l'impact du budget du gouvernement canadien sur votre industrie, comparativement à ce qui se fait dans d'autres pays du monde?

• (1010)

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Il me fait plaisir de répondre.

À propos de la taille ou de l'impact du plan de relance, monsieur Dechert, je ne pense pas pouvoir m'exprimer à ce sujet.

Pour ce qui est du secteur financier, je suis convaincue qu'un certain nombre d'éléments ont été mis en place par le gouvernement au cours de cette difficile année que nous venons de terminer. En outre, le budget comprend de nouvelles mesures qui me semblent très positives.

Il a été question aujourd'hui d'accroître la coopération entre les sociétés d'État et d'élargir leur mandat, particulièrement en ce qui concerne EDC et la BDC. De toute évidence, tout cela est très positif.

Un programme gouvernemental d'achat des prêts hypothécaires assurés est en place depuis un certain temps maintenant. Il permet aux institutions financières, aux banques et aux autres organisations d'offrir des prêts hypothécaires titrisés à la SCHL, qui sont en fait des prêts hypothécaires garantis par celle-ci. De son côté, le gouvernement fournit des liquidités moyennant des frais commerciaux. Ce programme a contribué à fournir des liquidités aux banques afin qu'elles puissent se remettre sur pied et accorder des prêts hypothécaires. Je pense qu'en examinant les taux hypothécaires, on peut juger de la qualité du programme. L'offre de prêts s'est avérée robuste et élevée. Tous ces éléments sont positifs.

Je crois qu'il existe aussi d'autres programmes, dont M. Nantais a fait mention, notamment le programme de prêts qui se chiffre à 12 milliards de dollars. On attend toujours ce programme; des travaux sont en cours à cet égard. Encore une fois, l'accent mis sur la stimulation de certains marchés m'apparaît comme une chose très positive.

De plus, renforcer le programme de prêts aux petites entreprises du ministère de l'Industrie et réduire la paperasserie, c'est le genre de choses qu'il faut mettre en place. Ces initiatives auront des résultats positifs.

Vous avez fait allusion à une commission commune des valeurs mobilières, à propos de laquelle j'ai déjà formulé des observations. Notre structure réglementaire fait l'objet de louanges à l'échelle internationale. Toutefois, une chose manque: une réglementation plus ciblée en matière de valeurs mobilières.

**M. Bob Dechert:** Magnifique. Merci beaucoup.

Notre étude porte principalement sur l'éducation en matière financière. J'ai une question pour Mme Anthony et Mme Menke.

Je demanderais à Mme Anthony ce que devrait faire l'Agence de la consommation en matière financière du Canada pour favoriser l'éducation en matière financière, selon l'Association des banquiers canadiens. Qu'est-ce que l'ABC peut faire? Et vice versa, qu'est-ce que l'ABC pourrait faire à cet égard, selon Mme Menke?

**Le président:** Une brève réponse de chacune d'entre vous, je vous prie.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Très brièvement, dans votre trousse de renseignements, vous verrez que nous avons un programme appelé « YourMoney » ou « VotreArgent ». Il s'adresse spécifiquement aux adolescents, et j'aurais aimé que mes deux enfants puissent en bénéficier lorsqu'ils étaient à l'école secondaire. Ce programme a été créé en collaboration avec l'ACFC. Nous sommes conscients que toutes nos ressources doivent être mobilisées, que ce soit les ressources de l'ACFC, son réseau ou notre réseau de banquiers, afin de favoriser l'éducation en matière financière à différents niveaux. Je suis très satisfaite du niveau de collaboration. J'espère que c'est aussi le cas pour Mme Menke.

**Le président:** Merci.

Madame Menke, brièvement.

**Mme Ursula Menke:** J'abonde dans le même sens que Mme Hughes Anthony. Nous entretenons actuellement un partenariat dans le cadre de « VotreArgent » et nous fournissons des liens au site Web de l'autre organisation. En réalité, nous pourrions probablement faire plus. Nous allons sans aucun doute envisager les prochaines étapes. Nous en discutons régulièrement.

Très franchement, je pense qu'accroître les connaissances financières des Canadiens en général est dans l'intérêt de tous. Nous cherchons à établir des partenariats chaque fois que c'est possible, et l'ABC s'est avérée un excellent partenaire.

**Le président:** Merci.

Poursuivons avec Mme Hall Findlay, s'il vous plaît.

**Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.):** Merci, monsieur le président; merci à tous d'être ici ce matin.

J'ai une question sur le DBRS et une autre sur les PCAA.

Tout d'abord, je veux poser à M. Nantais une question qui ne porte pas précisément sur le crédit, mais plutôt sur les programmes gouvernementaux et les incitatifs visant à aider l'industrie automobile. Il y a quelques années, le gouvernement a proposé la création d'un programme de remise à l'achat de véhicules éconergétiques. À l'époque, étiez-vous en faveur d'un tel programme?

• (1015)

**M. Mark Nantais:** Nous n'avons en fait pas été consultés au sujet du programme. Lorsqu'il a été mis en oeuvre, ce programme a causé beaucoup de tort à l'industrie dans son ensemble. Bien entendu, la remise n'est plus offerte. Mais lorsque c'était le cas, certains véhicules et certains constructeurs bénéficiaient d'un avantage. Ce programme choisissait des gagnants et des perdants, et selon nous, il n'atteignait aucunement ses objectifs environnementaux.

**Mme Martha Hall Findlay:** D'accord.

J'ai une question parallèle. Étiez-vous en faveur d'un programme de mise à la casse plus important, par exemple, l'an dernier?

**M. Mark Nantais:** Nous avons longtemps été en faveur d'un programme de mise à la casse structuré de façon adéquate. Bien entendu, nous disposons maintenant d'un exemple de programme qui a très bien fonctionné: celui créé en Allemagne. Il fonctionne bien parce qu'il ne choisit pas de gagnants et de perdants. Il fonctionne bien parce qu'il est simple. Essentiellement, on échange un véhicule de 10 ans ou plus afin d'être admissible à un incitatif qu'on peut appliquer à l'achat d'un nouveau véhicule. C'est très simple et ça fonctionne très bien.

**Mme Martha Hall Findlay:** Merci beaucoup.

J'imagine que j'ai le temps de poser ma question. Elle ne s'adresse pas nécessairement à une organisation en particulier, de sorte que je la pose à tous. Tous pourront peut-être y répondre.

Pendant toute la discussion au sujet de la question des PCAA — et, bien entendu, des défis auxquels faisaient face les grandes organisations ainsi que les consommateurs qui ont perdu de l'argent ou qui ont dû attendre longtemps pour récupérer en raison des restructurations —, on semblait sans cesse revenir à la cote de crédit accordée au papier. Ma question est la suivante: dans toute cette histoire, quelles ont été les conséquences pour le DBRS? Nous entendons souvent parler des problèmes touchant la relation étroite entre les agences de cotation et les émetteurs de titres. Pouvez-vous commencer par parler des conséquences touchant le DBRS, puis formuler vos recommandations ou vos préoccupations actuelles?

Madame Hughes Anthony.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je ne devrais pas parler du DBRS en soi. Ici aussi, de nombreuses personnes s'entendraient pour dire, au sujet des agences de cotation, que l'on se fiait trop aux rapports de stabilité et que la crise a certainement mis en évidence cette sorte de dépendance.

Il s'agit d'une question dont se sont appropriées plusieurs personnes au sein du forum réglementaire international. Il existe une Organisation internationale des commissions de valeur que l'on appelle OICV. L'organisation a modifié les données fondamentales de son code d'éthique dans le cas de ce type d'agence. Nous croyons aussi que le code devrait être surveillé de façon très efficace au Canada. La question est de savoir qui devrait le faire. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières? C'est une question à laquelle il faut répondre. Qui devrait en être chargé?

En outre, tout l'exercice du G-20, le Forum sur la stabilité financière... On y trouve un chapitre sur les agences de cotation. Je pense que la responsabilisation doit être plus grande partout dans le monde, et toute la question des conflits d'intérêt a manifestement été soulevée dans ce contexte. Je pense que nous verrons des changements.

**Mme Martha Hall Findlay:** Madame Menke, du point de vue des consommateurs, je ne suis pas certaine de votre niveau de participation dans ce domaine en particulier, mais avez-vous des commentaires?

**Mme Ursula Menke:** Généralement, je dirais que le problème ne touche pas seulement les agences de cotation, du point de vue des consommateurs. En fait, les agences de cotation ont relativement peu d'intérêt.

Il existe des règles touchant les pratiques de l'industrie. La plupart de ces règles relèvent des compétences provinciales, des organismes de réglementation des valeurs mobilières. Nous sommes chargés d'un aspect de ces règles, celui touchant les produits de type d'investissement distribués par les institutions que nous régissons.

L'élément clef est réellement axé sur les ventes. Il s'agit d'une règle de type « connaissez votre client ». C'est ce qui s'appliquerait. Je pense que les agences de cotation en soi n'auraient pas d'impact direct sur les consommateurs, sauf par le truchement de cette règle « connaissez votre client ». Mais il s'agit d'un point de vue très différent de celui que l'on retrouve dans la question que vous avez posée.

**Mme Martha Hall Findlay:** Pour les consommateurs qui font affaire avec de grandes organisations, particulièrement les organisations financières, le concept « connaissez votre client » présume que les clients ont un certain niveau de connaissances, et un grand nombre ont été absorbés par les agences de cotation en cause.

Je ne suis pas certaine que cela mérite une réponse.

• (1020)

**Mme Ursula Menke:** Je ne peux pas m'exprimer à ce sujet.

**Le président:** Merci, madame Hall Findlay.

Nous allons poursuivre avec M. Bernier.

**L'hon. Maxime Bernier (Beauce, PCC):** Merci, monsieur le président.

J'ai une question pour l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. Vous avez récemment comparu devant le comité de l'industrie. Votre organisation a dit ce qui suit:

Le gouvernement canadien joue assurément son rôle clef en fournissant des liquidités d'urgence, en consentant davantage de crédits aux fournisseurs, par l'entremise de la BDC et d'EDC, et en établissant la facilité canadienne de crédit garanti. Ces mesures de soutien sont importantes et très accueillies.

Vous avez par la suite dit ce qui suit:

Il est essentiel qu'elle soit mise en place le plus tôt possible pour être efficace et que les politiques gouvernementales continuent d'appuyer l'industrie afin que celle-ci demeure concurrentielle à l'échelle internationale.

Ma question est très simple. Avez-vous la même opinion aujourd'hui?

**M. Mark Nantais:** Merci, monsieur Bernier.

Nous avons la même opinion, et les mesures prises par votre gouvernement ont été très utiles.

Certainement, le fonds d'innovation pour le secteur automobile a été très utile pour obtenir de nouveaux mandats de production. C'est un fonds qui devrait être maintenu à long terme. Cela s'applique aussi à la facilité de crédit garanti, comme je l'ai dit. Comme vous venez de le dire, j'ai dit lundi soir qu'il s'agissait réellement d'une première étape très positive.

Il faut maintenant la mettre en oeuvre. Toutefois, comme je l'ai également dit aujourd'hui, à mesure que nous irons de l'avant, nous devons prendre des étapes continuellement pour évaluer la taille du marché du crédit dans l'industrie automobile seulement ainsi que le crédit qui est réellement disponible. Nous pensons que cette taille doit augmenter.

[Français]

**L'hon. Maxime Bernier:** J'ai une autre question, cette fois pour Mme Nancy Hughes Anthony. Vous avez dit, ou plutôt écrit, dans votre présentation de ce matin, ce qui suit: « Puisqu'une si grande partie des difficultés internationales origine du marché hypothécaire américain [...] », en parlant de la crise financière et économique mondiale. Je crois que vous avez absolument raison de dire que son origine est aux États-Unis, surtout en ce qui concerne le marché hypothécaire. Certains politiciens américains ont voulu promouvoir l'accès à la propriété, il y a quelques années aux États-Unis, et ont incité, comme vous le savez mieux que moi, les banques américaines à faire des prêts à des personnes insolubles, des personnes qui étaient incapables de faire un paiement initial sur une résidence. Ils ont incité les banques américaines à le faire par l'entremise de Fannie Mae et Freddie Mac, qui ont garanti ces prêts. Ensuite, vous l'avez bien dit, ces prêts ont été titrisés sur le marché international, certaines banques ont acquis ces titres toxiques, et nous nous sommes retrouvés en crise financière.

Beaucoup a été dit sur le système bancaire canadien. Ici, au Canada, la SCHL, la Société canadienne d'hypothèques et de logement, a des règlements qui font en sorte qu'un canadien, pour avoir accès à la propriété, doit verser un paiement initial minimal de 5 p. 100 de la valeur du logement en question. Donc, nous ne sommes pas du tout dans la même situation qu'aux États-Unis.

On a parlé de notre système financier et bancaire; vous l'avez dit. Même le Forum économique mondial n'a pas hésité à dire de notre système qu'il est le système le plus solide au monde. Le président Obama a même dit que son pays devrait s'en inspirer. Tout cela est bien beau et bien flatteur, mais j'aimerais vous demander, de façon concrète, qu'est-ce que les banques, les institutions commerciales bancaires canadiennes, ont fait de si différent des autres institutions bancaires dans le monde?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** C'est vraiment une question clé et je vous en remercie beaucoup.

Je pense que le système de réglementation canadien est certainement un avantage que vous avez par rapport aux États-Unis. À cet effet, je pense que vous avez reçu Mme Dickson. Cependant, comme je le dis très souvent, notre système bancaire, structurellement, est très différent de celui des États-Unis. Nous avons cinq, six grandes institutions à l'échelle nationale qui ont, dans leurs plans d'affaires, des activités diversifiées. Cela peut donc équilibrer un peu ce qui se passe dans leurs marchés.

Vous avez vu, aux États-Unis, des institutions axées seulement sur l'investissement. Cela a eu, évidemment, des retombées très malheureuses.

Nous avons un système structurellement avantageux et un régime de réglementation clair et compact. Les joueurs se connaissent très bien, connaissent très bien les règles du jeu. J'étais à Washington, il y a à peu près une semaine, et je dois dire que leur situation, du point de vue réglementaire, est tellement mêlante que c'est même très difficile de savoir qui fait quoi, tandis que chez nous, c'est très clair.

De plus, le marché hypothécaire, comme vous l'avez dit, est un avantage pour nous.

Je vois que M. le président veut me couper la parole parce que je peux parler longtemps de la bonne gestion des banques. Alors, je m'arrête ici.

• (1025)

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Revenons à M. McKay.

**L'hon. John McKay:** Ma parole, je ne veux pas me joindre à la chorale des louanges. Nous parlons des banques et nous sommes des Canadiens.

Je ne sais pas s'il s'agissait de chance, de bonne gestion ou d'intelligence, mais, selon moi, Ed Clark a formulé l'un des commentaires les plus intelligents au sujet de la crise des PCAA. Il a dit que quelqu'un avait tenté de lui expliquer ce produit et qu'il n'avait pas compris, et que s'il ne comprenait pas il ne voulait pas y investir. J'aurais aimé que d'autres banquiers suivent ce conseil.

Ma question s'adresse à M. Nantais. J'éprouve une grande sympathie à l'égard de votre situation, monsieur Nantais, et, par conséquent, envers notre propre situation. La croissance dans votre marché se fait ailleurs. Pas en Amérique du Nord. Vos coûts viennent d'ici. Vos coûts ne sont pas terriblement concurrentiels. Vous avez une capacité immense. Vous devez tirer profit de cette capacité. Vous disposez d'un stock important qui ne bouge pas, en dépit de tous vos incitatifs.

Selon moi, vous avez raison de vous adresser à nous pour demander environ 4 milliards de dollars, 8 milliards de dollars ou 10 milliards de dollars d'aide financière, ce qui couvrira à peine votre temps d'absorption au cours des prochains mois. Vous demandez des allègements des pensions de la part des contribuables, dont 70 p. 100 n'ont pas de pension eux-mêmes. Vous dites que les 12 milliards de dollars proposés par le gouvernement ne sont probablement pas suffisants et que le montant devrait atteindre 40 milliards de dollars parce que le marché s'est asséché. Je vous pose la question. Le marché s'est asséché parce que le marché du crédit non bancaire s'est en fait dit: « On se casse. Il y a trop de risques et nous ne voulons plus en faire partie ».

Je suis conscient que mon résumé de la situation est quelque peu sévère. Néanmoins, mon évaluation se rapproche-t-elle de la vérité?

**M. Mark Nantais:** Je suis d'accord pour dire qu'il s'agit d'une évaluation un peu sévère.

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. John McKay:** Je n'avais que cinq minutes.

• (1030)

**M. Mark Nantais:** J'essaierai d'être bref, et je demanderais à mon collègue, Peter Andrews, de parler de l'aspect bancaire.

Je ne m'attarderai pas aux plans liés au passif en tant que tels; il est toutefois important que les gens comprennent que, tout comme dans le cas des banques, la crise financière à laquelle nous faisons tous face n'a pas commencé ici et que l'industrie de l'automobile, comme les autres secteurs, en est une victime à bien des égards. Cela va bien au-delà des trois grands constructeurs d'automobiles. Nous ne sommes pas les seuls à demander une facilité de crédit garanti plus grande. Les Toyota et les Honda de ce monde le font également. Les concessionnaires le font également. Les fournisseurs le font également. Nous ne sommes pas les seuls. C'est quelque chose qui est dans le meilleur intérêt de l'économie en général. Lorsqu'on y pense, on constate que notre demande n'est pas purement égoïste. Dans notre secteur en particulier, le multiplicateur d'emploi est de 7:1. Nous avons environ 3 500 concessionnaires partout au pays, dans pratiquement toutes les collectivités importantes. Il s'agit de quelque chose qui aura des effets considérables dans toute l'économie canadienne.

Il est vrai que certaines entreprises ont procédé à des restructurations en profondeur bien avant la crise financière. Ces entreprises ont maintenant pris des mesures importantes de restructuration, que l'on retrouve dans nos plans de viabilité. Ces mesures comprennent des réductions salariales. Elles demandent des concessions de la part de la main-d'oeuvre, de la part de tous les intervenants. Le gouvernement a demandé d'être consulté et de faire partie du plan de viabilité et de la restructuration. Étant donné que notre industrie produit 12 p. 100 du PIB de fabrication au Canada, je pense que c'est essentiel. Si on ne fait rien, comme je l'ai dit dans mes remarques plus tôt, les gouvernements de tous les niveaux perdront des milliards de dollars en recettes fiscales et les programmes d'aide sociale subiraient d'importantes pressions, puisqu'ils devraient absorber une grande partie des indemnités versées à des centaines de milliers de travailleurs. Cette évaluation provient d'études réalisées par des tierces parties.

Je comprends pourquoi vous expliquez la situation ainsi, mais lorsque l'on tient compte de l'importance de notre industrie et des interdépendances dans nos chaînes d'approvisionnement, et lorsque l'on envisage ses effets sur les économies locales partout au pays, nous croyons que le gouvernement doit accorder son attention à cette

question pour veiller à ce que nous puissions nous sortir de cette importante récession le plus rapidement possible.

Peter, voulez-vous parler de l'aspect bancaire?

**M. Peter Andrews:** Oui, si je peux.

En ce qui concerne le marché des papiers commerciaux adossés à des actifs — et vous avez parlé spécifiquement d'Ed Clark; il parlait lui-même du côté non bancaire, des dérivatifs et des choses de ce genre. Sa banque a participé activement au marché des papiers commerciaux adossés à des actifs en vente, dont tous les papiers commerciaux provenant du secteur automobile. Ce marché a lui aussi été englobé dans l'effondrement et bien qu'il n'ait pas compris le phénomène — en fait, personne ne l'a compris —, sa banque et les autres comprenaient parfaitement la valeur du secteur de l'automobile et du papier commercial qu'il produit pour les clients au niveau du détail.

En ce qui concerne les commentaires de Mme Hughes Anthony, les volumes de son secteur augmentent, mais ils ne peuvent compenser le volume de liquidité qui est disparu dans le nôtre et qui servait à prêter de l'argent aux consommateurs canadiens pour acheter des véhicules. Notre volume d'affaires correspond à environ un million de Canadiens et sur ce marché les liquidités ont disparu.

**L'hon. John McKay:** Est-ce que toute cette histoire n'est pas en train de s'enfler d'elle-même? Lorsqu'un consommateur envisage d'acheter une voiture — Mike Wallace en est l'exemple classique —, il se demande si le constructeur existera encore dans six mois et donc, il retarde son achat. Plus l'achat est retardé et plus vous devez venir nous demander de l'argent pour garder la tête hors de l'eau. C'est un cercle vicieux.

**M. Peter Andrews:** Oui, je pense que c'est effectivement un cercle vicieux. Je ferais une distinction entre les deux catégories d'argent dont il est question. Les consommateurs évitent d'acheter quoi que ce soit actuellement, et non pas uniquement ce qui vient du secteur manufacturier. En février, l'ensemble du marché a diminué de 27 p. 100. Une bonne partie de la baisse était due au manque de disponibilité du crédit et c'est donc une question de liquidité, dont la diminution fait monter les coûts. Un fabricant ne peut pas faire grand-chose pour stimuler le marché. Il est possible de faciliter la disponibilité du crédit, mais s'il n'y pas de liquidité pour proposer du crédit, cela n'avance à rien.

**Le président:** Très brièvement...

**L'hon. John McKay:** Si le gouvernement intervient pour prendre en charge le marché des papiers commerciaux adossés à des actifs pour un montant, disons, de 40 milliards de dollars et qu'il n'y a pas de reprise, c'est le gouvernement qui va se retrouver aux prises avec un problème de 40 milliards de dollars.

**M. Peter Andrews:** Je vous répondrais brièvement que ce papier commercial arrive tôt ou tard à maturité et que les clients effectuent leurs versements. C'est ainsi que le gouvernement va récupérer son argent. Il ne s'agit pas de parier sur les constructeurs de voitures ni sur une entreprise en difficulté. Il faut parier sur les consommateurs canadiens et sur sa capacité de rembourser l'argent que nous lui prêtons. Ces résultats sont exemplaires dans le monde entier. En ce qui concerne notre secteur, je sais qu'il est extraordinaire.

**Le président:** Merci, monsieur McKay.

Je vais utiliser la prochaine période réservée aux conservateurs. J'aimerais poursuivre sur ce que M. McKay et M. Wallace ont dit à propos du crédit.

Quand les représentants de la Banque du Canada ont témoigné ici même, nous leur avons posé la question classique qu'on pose dans nos circonscriptions sur le taux du financement à un jour qui est passé de 4,5 p. 100 en 2007 à 0,5 p. 100 en mars 2009, et du taux préférentiel et du taux hypothécaire variables qui baissent — je pense que tous les Canadiens le constatent. Mais dans le cas du Canadien moyen comme M. Wallace, avec sa ligne de crédit, plus particulièrement dans ma région, dans le cas des petites et moyennes entreprises... Dans ma circonscription, à Nisku, les gens qui travaillent dans le parc industriel viennent me voir et me disent qu'ils ont eu une excellente cote de crédit pendant des années. Ils comprennent que le coût du crédit augmente, compte tenu de ce qui se passe sur les marchés financiers du monde entier, mais ils ont un certain nombre de biens d'actif, ils n'ont jamais eu de retard dans leurs remboursements en 10 ans et pourtant, le crédit leur coûte plus cher.

Nous avons entendu d'autres témoins qui nous disent que le crédit est disponible, du moins dans leurs banques, mais que son coût a augmenté. Leurs banques leur disent qu'à cause du secteur, du marché ou de la région où ils se trouvent, le coût de leur crédit doit augmenter de deux points. Voilà la réalité.

Les banques nous ont répondu en évoquant plusieurs facteurs. Évidemment, le coût du crédit a augmenté, mais les banques sont censées évaluer chaque dossier et chaque consommateur au cas par cas et pour nous, c'est un véritable défi.

J'aimerais poser la question à l'Association des banquiers canadiens. N'y aurait-il pas une meilleure façon de traiter les propriétaires de petites et moyennes entreprises?

• (1035)

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Nous avons parlé à plusieurs des députés ici présents et ces questions sont aussi posées publiquement. Certains secteurs traversent une période très difficile. C'est tout particulièrement le cas du secteur de l'automobile.

Les banques analysent individuellement le dossier de chaque client et, comme nous l'avons mentionné, elles tiennent évidemment compte du loyer de l'argent. Elles prennent aussi en considération le profil de risque du client.

Je me suis réjoui d'entendre les propos que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a tenus hier devant le Comité sénatorial des banques; pour résumer, le représentant de la fédération a expliqué que leurs clients existants n'avaient pas de mal à obtenir des fonds. C'était les nouvelles entreprises qui éprouvaient des difficultés lorsqu'elles demandaient un prêt supplémentaire ou d'autres genres de prêts, car on leur demande désormais de donner des biens supplémentaires en garantie, et ainsi de suite.

J'estime que les banques devraient être en mesure d'expliquer ces changements à leurs clients. Le client peut souvent penser que son dossier de crédit s'est détérioré, alors que ce sont les conditions générales d'accès au crédit qui se sont détériorées.

Terry, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Terry Campbell:** Je voudrais seulement souligner ce que Nancy a déjà dit: que les banques prennent leurs décisions en matière de crédit après avoir analysé le dossier de chaque client. Elles examinent le bilan de l'entreprise, ses fournisseurs, ses contrats et son niveau d'endettement, et prennent leurs décisions en conséquence.

Dans la mesure du possible, elles essaient d'aider leurs clients. Nous en avons discuté avec nos banquiers. Les banques disposent de

beaucoup d'outils pour aider leurs clients, mais en dernière analyse, elles doivent fonder leurs décisions sur la situation de chaque client.

**Le président:** Tout cela soulève une préoccupation que M. Pacetti a évoquée lors d'une de nos réunions antérieures: s'il y a un manque de liquidité sur les marchés... Vous avez dit que les banques canadiennes réagissent, mais si certaines institutions décident de se retirer complètement du marché, des secteurs comme celui de l'automobile diront qu'il est bon d'offrir la facilité canadienne de crédit garanti, mais qu'il faut aller plus loin. Les porte-parole d'autres secteurs disent la même chose.

La crise des liquidités frappe tous les secteurs. C'est indéniablement le cas de l'industrie forestière et même du secteur énergétique. Le gouvernement s'est montré très proactif, mais on lui demande de jouer un rôle de plus en plus grand par l'entremise de BDC, d'EDC, de la facilité canadienne de crédit garanti. Jusqu'où doit-il aller? Y a-t-il autre chose que nous puissions faire sans exposer le gouvernement et l'argent des contribuables à de si grands risques?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** J'allais justement le mentionner. Je pense, et j'espère, que c'est temporaire. Encore que, par les temps qui courent, il est difficile de savoir ce que signifie le mot « temporaire ». Touchons du bois.

Le Programme de crédit aux entreprises mentionné dans le budget est de plus en plus intégré aux activités de BDC et d'EDC.

Je suis très encouragée par la façon dont nos institutions financières collaborent avec BDC et EDC. Au lieu de dire au client, nous sommes désolés, mais allez voir BDC, j'espère que l'institution accompagnera le client et s'efforcera de trouver une solution pour lui. À la longue, c'est ce genre d'action qui va donner des résultats, mais évidemment cela va prendre du temps, tout comme la mise sur pied de la facilité canadienne de crédit garanti.

Quant à la question de savoir jusqu'où le gouvernement doit aller, je ne suis pas en mesure d'y répondre. Je crois que personne ne peut le faire à l'heure actuelle.

• (1040)

**Le président:** Merci.

Je donne de nouveau la parole à M. Maloway.

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

J'aimerais donner suite à quelque chose que M. Campbell vient de dire.

Serait-il juste de présumer qu'il y a trois ou quatre ans, lorsqu'il y avait beaucoup de concurrence sur les marchés, les banques approuvaient des hypothèques sans hésitation — je crois qu'on en a vu la preuve — et que, tout comme l'industrie de l'assurance, il y a un cycle? Lorsqu'on en vient à des garanties douteuses, les compagnies réduisent les taux et luttent pour obtenir des clients, et elles ne suivent pas vraiment des bonnes pratiques de garantie, comme le processus de demandes et ainsi de suite. Puis tout à coup il y a un resserrement, les marchés se resserrent dans l'industrie, et d'un jour à l'autre on ne prend plus de nouveaux clients. Au lieu, on vous fait remplir de longs formulaires de demande et ainsi de suite.

Est-ce ce qui est arrivé dans le secteur des banques également? Par conséquent, les gens commencent à s'offusquer et à penser que les banques s'en prennent à eux.

**M. Terry Campbell:** J'ai quelques observations, monsieur Maloway.

D'abord, encore une fois, il faut faire très, mais très attention de ne pas confondre ce qui se passe au sud de la frontière et ce qui se passe au Canada. Je crois qu'au sud de la frontière, il y a eu beaucoup de problèmes de garanties et de pratiques douteuses, lesquelles sont revenues nous hanter.

Au Canada, contrairement aux États-Unis, nous nous sommes toujours targués — et c'est un fait — d'être des prêteurs prudents, et soucieux. Et, très honnêtement, les Canadiens sont des emprunteurs très, mais très soucieux; ils remboursent leurs prêts. Nos normes de prêt, nos décisions en matière de crédit, n'ont pas changé. Par conséquent, nous voyons que le marché canadien est très solide, et les conditions d'hypothèques sont très rigoureuses. Nous n'avons pas eu les problèmes qu'ont connus les États-Unis — loin de là. Alors lorsque le cycle change — et évidemment qu'il y a un cycle, comme vous le savez, la force de notre système est que nous sommes toujours des prêteurs prudents. Nous ne changeons pas nos normes de crédit.

Nous devons cependant tenir compte des risques accrus, et nous devons vraiment faire attention. Mais on ne peut pas dire qu'il y a un relâchement auparavant et un resserrement aujourd'hui. Je crois que la force du système canadien en moment de crise le démontre bien.

**M. Jim Maloway:** Eh bien, je crois que les gens, ou le public, seront en désaccord avec vous à cet égard. Peut-être parlez-vous de facteur de risque relativement à la force du marché de l'emploi et ainsi de suite, voulant qu'avant, vous étiez optimistes, alors vous approuviez les demandes d'hypothèques immédiatement, mais maintenant les choses sont un peu plus incertaines, alors que vous n'acceptez peut-être pas les demandes qui auraient donné lieu à certaines réserves, quelles qu'elles soient, auparavant. Simplement parce que la situation est plus difficile maintenant, l'assureur peut agir de façon un peu sévère et dire: « Je ne vais pas me risquer, parce que je ne veux pas avoir à saisir le bien hypothéqué dans six mois ».

**M. Terry Campbell:** Eh bien, je crois qu'on peut dire que les banques ne veulent certainement pas aider les gens à acheter une maison qu'elles vont ensuite saisir. Les banques ne veulent pas détenir ces hypothèques.

Ce qui est arrivé, c'est que les normes n'ont pas changé. Ce qui a changé partout, c'est en fait le niveau de risque. Ce n'est pas nos normes qui changent. Il faut évaluer le risque et tenir compte des risques avant d'accorder des prêts. Il reste que le crédit est disponible pour les clients solvables. Tout repose dans la solvabilité.

**M. Jim Maloway:** J'aimerais demander à Mme Menke quel type de cours elle recommanderait aux écoles. Je me pose cette question depuis des années, soit de savoir s'il ne devrait pas y avoir un cours de finance quelconque offert dans les écoles. Je ne sais pas en quelle année on pourrait commencer et quel serait le contenu du cours, mais avez-vous des idées à cet égard?

**Mme Ursula Menke:** Oh, j'ai beaucoup d'idées.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Ursula Menke:** Comme je l'ai dit, nous offrons présentement un cours aux jeunes de 15 à 18 ans. Le cours cible vraiment ce groupe d'âge. Il dure environ 18 heures. Il traite des questions financières de base. Il couvre entre autres des concepts fondamen-

taux comme les besoins et les désirs, et la tenue d'un budget, d'une façon qui est adaptée à ce groupe d'âge.

Nous élaborons présentement un deuxième cours, que l'on pense appeler « questions financières de base ». Il visera des gens un peu plus vieux — ceux de plus de 18 ans, donc des adultes — et il sera plus ciblé, plus détaillé, mais ce sera toujours un cours sur les questions financières de base. Il y a beaucoup de gens qui sont ignorants de ces choses. Dans un monde idéal, ces cours seraient donnés à l'école. Je crois réellement que les connaissances financières de base sont des connaissances élémentaires que tous les enfants devraient apprendre dès un très jeune âge.

La prochaine étape sera d'essayer d'élaborer un cours pour les enfants plus jeunes. J'aimerais préparer un programme qui les suivra tout au long du système scolaire — pas nécessairement à partir de la maternelle, je ne suis pas encore rendu là — et qui pourra être offert à différents groupes ou par des programmes ciblant différents âges, afin que les étudiants aient de meilleures connaissances financières à leur sortie du système scolaire.

• (1045)

**Le président:** Une question très brève seulement.

**M. Jim Maloway:** Je vous suggérerais d'inclure dans ces cours le fait que les conseillers financiers sont rémunérés par les fonds.

**Mme Ursula Menke:** Oh, oui.

**M. Jim Maloway:** Et je ne sais pas si c'est toujours le cas, mais par le passé, les fonds offraient des voyages aux conseillers qui vendaient beaucoup de leurs produits.

Est-ce toujours le cas?

**Mme Ursula Menke:** Je ne sais pas, mais il est clair que les conseillers financiers sont généralement des vendeurs.

**Le président:** Merci.

Nous allons passer à M. Pacetti.

**M. Massimo Pacetti:** Merci, monsieur le président.

Madame Nancy Hughes Anthony, je veux revenir au sujet dont parlait M. Rajotte, c'est-à-dire le programme de crédit aux entreprises, par lequel le gouvernement injectera de 4 à 5 milliards de dollars dans le marché.

Je crois que normalement les banques évaluent la solvabilité d'un client, ou d'un client potentiel, et décident ensuite s'il représente trop de risque pour elles. Et par le passé les banques ont dit, eh bien, peut-être devriez-vous aller voir la BDC. J'ai l'impression que c'est ce qui se passera ici, vous allez envoyer les clients à la BDC et à EDC, qui devront assumer plus de risques. Il y a des coûts supplémentaires associés à ce risque. Et la BDC les assumera. Puis, tout d'un coup, si ces entreprises survivent, elle viendront vous voir à un coût moindre, parce que cela coûte plus cher de traiter avec la BDC. Ensuite la BDC offrira du crédit à une autre entreprise, qui représente plus de risque. Un jour, certains de ces clients ou ces entreprises feront faillite, ou ne pourront plus rembourser leurs prêts, et au bout du compte, c'est la BDC et EDC qui seront pris avec les mauvais payeurs, que ce soit pendant une période prospère ou difficile.

Alors, pendant les périodes difficiles, vous allez envoyer les mauvais clients, ou les clients que vous ne croyez pas pouvoir aider, et ces clients iront voir la BDC et EDC. Et même pendant une période prospère, vous pouvez toujours leur envoyer les clients qui représentent trop de risque.

Alors je veux simplement comprendre comment tout cela fonctionnera pour les banques. Est-ce que vous allez assumer une partie du risque, ou est-ce que cet argent ne pourra jamais être récupéré par le gouvernement?

**Mme Nancy Hughes Anthony:** C'est une bonne question. De toute évidence, tous les participants au Programme de crédit aux entreprises essayent d'atteindre un équilibre.

Je crois que la BDC et EDC ont tous les deux comparu devant votre comité, est-ce exact monsieur le président?

**Le président:** Oui.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** La BDC et EDC ont leurs propres normes en matière de consentement de prêts; et les institutions financières ont les leurs. Je crois que nous essayons tous d'éviter un nivellement par le bas. Il ne s'agit pas d'une course.

**M. Massimo Pacetti:** Je suis désolé de vous interrompre, mais la BDC et EDC sont sous davantage de pression car ils se sont vus octroyer ce financement supplémentaire pour les fins de crédit...

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Oui.

**M. Massimo Pacetti:** ...alors que les banques canadiennes n'oeuvrent pas sous les mêmes pressions.

Vous êtes redevables envers vos investisseurs. La BDC doit aussi rendre des comptes, mais...

**Mme Nancy Hughes Anthony:** D'après mes conversations avec les représentants de la BDC et d'EDC, je crois fermement que leurs actionnaires se préoccupent autant du bilan de ces institutions.

Il y a un autre élément qui peut aider à comprendre, celui de la capacité. À une époque comme celle-ci, tout le monde doit être incité à optimiser sa capacité respective. La BDC, en particulier, a reçu une capacité supplémentaire. Pour ce qui est d'EDC, l'élément supplémentaire le plus utile est sa nouvelle capacité de consentir des prêts au pays. Cette capacité fait partie du projet de loi sur le budget. EDC peut maintenant offrir toute une gamme de certains produits, d'aide, et d'assurance. C'est exclusif à EDC.

Cette variété de produits va certainement améliorer le marché, je crois. Cependant, je pense que personne ne croit que, comme l'a dit mon collègue, l'objectif de ce programme est d'assouplir les normes de crédit et de consentir des prêts aux gens qui n'ont pas une bonne cote. L'objectif de ce programme est de mettre à contribution toutes les ressources, effectuer des prêts *pari passu*, prêt par consortium, entre autres, sont des actions que nous pouvons prendre pour atténuer et partager le risque entre toutes les institutions en question. Je pense que c'est ce qui va se produire.

● (1050)

**M. Massimo Pacetti:** Voilà donc ce dont je voulais m'assurer; que l'argent du gouvernement sera versé, et il sera traité d'une manière équitable. On ne se trouvera pas dans une situation où les banques vont obtenir les titres de bonne qualité et jeter les titres toxiques à la BDC ou à EDC.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Non. Je crois que l'esprit qui règne est que on se trouve tous dans la même situation. Nous faisons de notre mieux pour passer ce cap et de mettre à contribution toutes les ressources d'une manière prudente.

**Le président:** Merci, monsieur Pacetti.

Nous allons conclure avec M. Laforest.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Merci, monsieur le président.

Madame Hugues Anthony, vous avez dit tout à l'heure qu'une des raisons pour lesquelles le système bancaire s'est mieux comporté au Canada, comparativement aux États-Unis, en période de récession, était que nous avions un système de réglementation très clair et très compact, si on le compare aux règles assez confuses des États-Unis. Je reprends les mots que vous avez dits, soit qu'elles étaient très difficile à comprendre et qu'il y avait beaucoup de confusion.

Vous avez dit aussi que vous étiez en faveur de la proposition du gouvernement de créer une seule agence des valeurs mobilières. Je ne comprends pas, dans le fond, pourquoi vous appuyez un projet qui vise à changer une situation qui nous a protégés, d'une certaine façon, des effets de la crise, qui a fait en sorte que le Canada s'en est très bien tiré. Ce projet va venir créer de l'instabilité sur le plan de la réglementation, parce que, selon le projet, il y aura une période de flottement durant laquelle les provinces pourront y adhérer ou non. Il me semble que vous appuyez un projet qui va venir tuer quelque chose qui nous a protégés. Alors je ne comprends pas.

J'aimerais que vous m'expliquiez cette contradiction que je vois.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je suis d'accord avec vous que, d'un certain point de vue philosophique, créer des remous, avoir une période de transition très difficile, etc., ce n'est peut-être pas nécessaire. J'ai l'impression que le rapport Hockin a suggéré une période de transition qui est assez logique, faisable, et un rythme qui fera en sorte que les provinces pourront adhérer au système comme elles le voudront, au moment où elles le voudront. Je pourrais peut-être souligner deux éléments. D'abord, notre système actuel n'est pas du tout efficace. C'est intéressant de...

**M. Jean-Yves Laforest:** Vous avez dit qu'il était très clair et compact et qu'il nous a bien servis. Je ne comprends pas que vous puissiez dire qu'il n'est pas efficace.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Je pense que je faisais plutôt référence au système de réglementation du fédéral. J'ai souligné le fait que du côté du marché des valeurs mobilières, c'est toujours un système qui n'est pas efficace, qui impose des coûts additionnels aux participants et qui n'est pas aussi efficace dans le sens de permettre gérer les risques du marché. Ça, c'est une leçon que nous avons tous tirée de la situation actuelle: la gestion du risque est absolument primordiale. Comme je l'ai dit, je pense qu'on peut être plus efficaces quant à la question des coûts pour les participants et aussi quand on parle de la gestion des risques pour la société en général.

**M. Jean-Yves Laforest:** Il me semble encore que c'est contradictoire parce que, notamment, par rapport aux risques, vous avez dit qu'on s'est tout de même mieux comportés. C'était une question de M. Bernier. Il demandait ce qu'on a fait de mieux ici qu'aux États-Unis? En réponse à cette question, vous avez mentionné que notre système de réglementation était un avantage.

J'en conclus que votre opinion est tout de même un peu contradictoire parce que vous dites que c'est à la fois une réussite et un obstacle. Alors, cela me cause beaucoup de difficultés.

**Mme Nancy Hughes Anthony:** Non. Simplement pour clarifier mon propos, je crois que j'ai voulu dire que le système fédéral, qui réglemente les banques et qui réglemente aussi, par exemple, OSFI et le Financial Consumer Agency of Canada, est très efficace, mais du côté du marché des valeurs mobilières, je pense qu'on peut faire beaucoup mieux.

• (1055)

**M. Jean-Yves Laforest:** Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** D'accord. Merci, monsieur Laforest.

Merci à vous tous d'être là aujourd'hui. Merci également de vos exposés et de vos réponses à nos questions. Nous avons eu une discussion très intéressante sur les grandes questions d'actualité.

Aux membres du comité, nous avons sous les yeux une demande de budget de fonctionnement de 16 600 \$ pour couvrir toutes les dépenses engagées par les témoins.

Monsieur Laforest.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Lorsqu'on aura parlé de ce sujet, j'aurai peut-être une question concernant une motion qu'on a déjà adoptée, visant à demander au directeur parlementaire du budget de comparaître devant le Comité permanent des finances après le dépôt du rapport du gouvernement. J'aimerais qu'on en discute ensuite.

[Traduction]

**Le président:** Commençons par la demande du budget tout d'abord.

Est-ce que j'ai un motionnaire?

**M. Massimo Pacetti:** Je propose la motion.

**Le président:** M. Pacetti l'a proposée.

Monsieur Pacetti.

**M. Massimo Pacetti:** Pour les fins du compte rendu, je tiens à remercier le greffier de nous avoir fourni les renseignements sur la façon dont ce montant a été établi.

**Le président:** Oui, je crois qu'il faut remercier le greffier. C'était très utile.

Monsieur Menzies, avez-vous une précision à apporter?

**M. Ted Menzies (MacLeod, PCC):** Très rapidement, parce que je ne veux pas m'éterniser sur cette question, mais est-ce qu'il s'agit de montants maximaux.

**Le président:** C'est exact.

**M. Ted Menzies:** S'il vous plaît, dites-moi que nous ne faisons pas venir nos témoins en classe affaire.

**Le président:** Non, non, ce sont des montants maximums. Les témoins doivent présenter leurs notes de frais, et ensuite ils sont remboursés.

**M. Ted Menzies:** Donc, nous ne croyons pas que ce seront les montants que nous allons dépenser?

**Le président:** Je crois que non, mais ils viennent en avion. Cela dépend également du fait qu'on pourrait les appeler pour une réunion d'ici deux jours, il s'agirait alors d'un billet économique plein tarif, donc cela coûterait plus cher.

**M. Ted Menzies:** Mais nous les encourageons à trouver le tarif le moins cher disponible.

**Le président:** Oui, bien sûr.

**M. Ted Menzies:** Désolé de m'éterniser là-dessus, mais c'est une chose qui me reste en travers de la gorge.

**Le président:** Monsieur Carrier.

[Français]

**M. Robert Carrier:** J'ai justement besoin d'un peu d'éclaircissements par rapport au budget. Les coûts de déplacement des témoins qui sont mentionnés sont importants, mais ne correspondent pas au tableau que vous nous fournissez en même temps que le budget. En ce qui concerne la ville de Québec, au tableau, il est indiqué 2 400 \$, et le montant inscrit dans le budget est de 1 700 \$. Les montants ne sont pas les mêmes. Quel est le lien entre le tableau que vous fournissez et le budget?

De même, dans le cas de Toronto, il est inscrit 1 700 \$ au tableau, et dans le budget, il est inscrit 1 500 \$. Est-ce que c'est une erreur? Je veux simplement comprendre pourquoi les chiffres diffèrent.

[Traduction]

**Le président:** Si vous me prenez la demande de budget de fonctionnement pour les témoins, et on prend Toronto à 1 500 \$ chacun, je crois comprendre que si vous regardez le chiffre arrondi pour Toronto, au bout du compte, c'est 1 700 \$. Mais cela comprend le billet d'avion, la chambre d'hôtel, les taxis ainsi que le per diem.

Est-ce que cela répond à votre question?

[Français]

**M. Robert Carrier:** Non. Toujours dans le cas de Toronto, le montant est arrondi à 1 700 \$ dans le tableau, alors que dans le budget, il est inscrit 1 500 \$ pour chacun des témoins. Ce ne sont pas les mêmes chiffres.

[Traduction]

**Le président:** Eh bien, c'est en vertu de la partie 2, et ensuite nous avons le chiffre arrondi...

**M. Massimo Pacetti:** [Note de la rédaction: inaudible]... nous utilisons 1 500 \$ dans la demande de budget.

C'est 2 400 \$ pour Québec...

[Français]

**M. Robert Carrier:** Si je n'avais pas le tableau, je ne poserais pas de questions, mais étant donné que vous fournissez le tableau, je souligne que les chiffres que vous utilisez ne sont pas ceux du tableau.

[Traduction]

**Le président:** Nous vous reviendrons, à savoir pourquoi ces chiffres sont différents. C'est arrondi à 1 700 \$ et nous demandons 1 500 \$.

Voulez-vous approuver ce budget de fonctionnement? Nous effectuons en ce moment l'étude.

Je vais essayer de déterminer pourquoi les chiffres ne sont pas exactement les mêmes.

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

**Le président:** En ce qui concerne M. Laforest, vous parlez de la motion que nous avons adoptée pour faire comparaître le directeur parlementaire du budget sur le dépôt des rapports du gouvernement.

Est-ce que vous parlez de cette motion?

•(1100)

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Il ne s'agit pas nécessairement d'une motion, je voulais vous poser une question. Avez-vous l'intention d'inviter M. Kevin Page, le directeur parlementaire du budget, puisque nous avons adopté une motion afin de le faire comparaître devant le comité après le dépôt du premier des trois rapports trimestriels du gouvernement? Je suggérerais qu'on l'entende durant la semaine après la semaine de relâche, pour ne pas attendre trop longtemps.

[Traduction]

**Le président:** Votre question arrive à point nommé et c'est une excellente suggestion, parce que j'allais suggérer qu'on se réunisse le mardi ou le mercredi après-midi de la semaine après la semaine de relâche.

**M. Mike Wallace:** Pourquoi est-ce que nous ne pouvons pas le recevoir pendant l'heure normale de la réunion?

**Le président:** Nous avons déjà prévu des témoins en vertu de la motion adoptée par le comité concernant les audiences sur le crédit. Si nous devons ajouter une réunion, ce sera soit le mardi, soit le mercredi après-midi.

**M. Mike Wallace:** Je vais aborder la question. J'ai des réunions de comité le matin et l'après-midi tous les mardis et jeudis, peu importe la semaine. Donc, si nous devons le faire, je préférerais le mercredi.

**Le président:** C'est également ma préférence.

**M. Massimo Pacetti:** Monsieur le président, afin de rendre service à M. Wallace, je recommande le mercredi après-midi.

**Le président:** D'accord.

Nous tenterons de l'organiser pour le mercredi après-midi à 15 h 30.

Je vous remercie. 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.**