



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 011 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 3 mai 2016

—
Président

M. Dan Ruimy

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mardi 3 mai 2016

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Bonjour. Bienvenue à la 11^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous sommes ravis de recevoir aujourd'hui des personnes que nous affectionnons particulièrement. Ils représentent la Banque de développement du Canada et l'Agence spatiale canadienne.

Nous commencerons par la BDC, avec Michael Denham, président et chef de la direction, Jérôme Nycz, vice-président exécutif, BDC Capital, et Paul Buron, vice-président exécutif et chef de la direction financière et de la gestion des risques.

Vous avez 10 minutes. La parole est à vous.

[Français]

M. Michael Denham (président et directeur général, Banque de développement du Canada (BDC)): Monsieur le président, distingués membres du comité, nous sommes heureux d'être parmi vous aujourd'hui.

Dans un premier temps, je traiterai de notre mandat à la BDC ainsi que de nos clients et de nos services. Par la suite, je parlerai de ce qui nous rend différents des autres institutions financières. Finalement, j'aborderai trois mesures que les entrepreneurs canadiens doivent prendre afin de prospérer dans le contexte économique actuel.

[Traduction]

Je travaille à la BDC depuis août 2015. J'ai eu l'occasion de rencontrer des centaines d'entrepreneurs, dont certains étaient des clients de la BDC et d'autres pas. J'ai l'intime conviction que la réussite d'une banque tient à sa capacité d'être à l'écoute des entrepreneurs afin de répondre efficacement à leurs besoins changeants. Nous devons aussi répondre à ces besoins en travail de concert avec d'autres intervenants, quand il convient de le faire. C'est notamment pour cette raison que je suis si heureux d'être ici aujourd'hui pour recueillir votre point de vue au sujet de la BDC, de l'entrepreneuriat et de l'innovation au Canada. La BDC compte plus de 700 clients dans vos circonscriptions, ce qui me permet de penser que nous aurons un échange fructueux.

La BDC n'est pas une banque classique, puisque c'est la seule qui sert exclusivement les entrepreneurs. Depuis 1995, cette société d'État a pour mandat de soutenir l'entrepreneuriat canadien, en particulier les petites et moyennes entreprises. Soyons clairs: nous ne sommes pas un prêteur de dernier recours et nous n'octroyons pas de subventions. La BDC est financièrement viable. Elle ne reçoit pas de crédits parlementaires, mais verse des dividendes au gouvernement annuellement depuis 1997. Au cours des cinq dernières années, ces dividendes ont totalisé 291 millions de dollars. Les revenus de la BDC témoignent du succès des entrepreneurs qu'elle soutient. Nous réinvestissons toutes nos recettes, puis les réutilisons pour appuyer d'autres entrepreneurs.

Je crois prêcher ici à des convertis en affirmant que les PME constituent un important moteur de l'économie canadienne. Vous le savez tous. Le Canada compte plus de un million de PME, lesquelles génèrent plus de 40 % de notre PIB. La BDC prête actuellement plus de 26 milliards de dollars à 40 000 clients directs et indirects. La majorité de nos clients emploient de 20 à 100 personnes, et le montant médian de nos prêts pour l'exercice 2016 est d'environ 100 000 \$. Nos clients oeuvrent dans des secteurs tels que l'industrie manufacturière, le tourisme, les TIC, l'industrie pétrolière et gazière, l'énergie propre et d'autres industries de pointe aux quatre coins du pays.

Je suis conscient de votre intérêt pour l'industrie manufacturière, et je suis ravi de vous annoncer qu'elle représente environ 23 % de notre portefeuille de prêts. Je pourrais en dire davantage à ce sujet et sur les besoins du secteur en réponse à vos questions. Notre soutien aux entrepreneurs peut revêtir trois formes: les prêts, qui leur procurent le capital dont ils ont besoin, les investissements, dont le capital-risque et le financement subordonné, et les services de consultation, puisque le succès d'un entrepreneur ne dépend pas uniquement de son accès au capital.

Qu'est-ce qui fait de nous une banque différente? D'abord, nous sommes un prêteur complémentaire. Nos outils et services sont mis à la disposition d'entreprises solvables et servent de complément à ceux qu'offrent les institutions financières conventionnelles. De plus, nous collaborons avec ces institutions à des opérations conjointes dans le but de réduire les risques. Au cours du dernier exercice, nous avons autorisé plus de 3 000 opérations de concert avec nos partenaires.

Ensuite, la BDC assume plus de risques que les autres banques et fixe ses taux en conséquence. Elle offre du soutien à des secteurs et à des marchés mal servis ainsi qu'à des projets à risque élevé. En somme, nous prenons beaucoup plus de risques de crédit que les institutions financières conventionnelles. En fait, nous octroyons huit fois moins de prêts à cote supérieure d'investissement que ces institutions. Pour la majorité des opérations, nous demandons deux points de pourcentage de plus que le taux préférentiel des banques commerciales, et notre portefeuille diffère aussi grandement du leur. Au final, nous administrons des initiatives qui visent les femmes et les entrepreneurs autochtones. Nous travaillons également avec Futurpreneur Canada en vue d'épauler de jeunes entrepreneurs, et nous avons mis au point des moyens de répondre aux besoins particuliers d'industries phares comme l'aérospatiale, l'automobile et la construction navale. Nous fournissons en outre un soutien spécialisé aux PME touchées par la chute des cours du pétrole.

Ce qui nous distingue également, c'est que nous sommes un prêteur patient. Nous nous engageons à long terme auprès de nos clients et nous continuons de les épauler même quand les choses vont mal. Nous comptons deux équipes dont le travail consiste à s'occuper des clients qui vivent une période difficile. Notre Unité d'intervention en restructuration, l'UIR, et l'équipe des comptes spéciaux aident les entreprises à se relever. Plutôt que de simplement liquider les entreprises en difficulté, l'UIR s'efforce de les remettre sur pied afin qu'elles reprennent leurs activités. Au cours des cinq dernières années, nous avons aidé 187 entreprises à se relever et à reprendre un fonctionnement viable. Cela représente des dizaines de milliers d'emplois sauvés et plus de 500 millions de dollars en dossiers clos.

En tant que banque de développement, la BDC investit aussi largement dans des services non financiers. Nous offrons des services de consultation abordables qui aident les PME à surmonter les difficultés qui se présentent à elles, qu'il s'agisse d'efficacité opérationnelle, de croissance internationale ou de compétences en administration des affaires.

Enfin, notre personnel aussi fait de nous une banque différente. Nous comptons 2 200 employés. Nombre d'entre eux sont d'anciens entrepreneurs. Ce sont des véritables spécialistes du développement, et c'est en grande partie grâce à eux que la BDC entraîne des résultats concrets. Ils travaillent à partir de 108 endroits au Canada et interagissent plus de 315 000 fois par année avec nos clients. Ces échanges leur permettent de saisir avec acuité les besoins des entrepreneurs et les réalités avec lesquelles ces derniers doivent composer.

● (1540)

[Français]

Vous nous avez demandé de vous parler de la situation actuelle des entrepreneurs canadiens. Or il y a trois éléments qui sont d'une importance critique pour la réussite des entrepreneurs, à savoir l'innovation, la productivité et l'exportation.

[Traduction]

Autrement dit, l'innovation est une composante clé de la compétitivité. L'étude réalisée par la BDC en 2015 et intitulée « Les 5 facteurs clés et les 5 pièges à éviter pour réussir en affaires » montre que les entreprises les plus performantes introduisent régulièrement de nouveaux produits et services. Nous aidons les PME à innover davantage de nombreuses façons.

Nous offrons des mandats de consultation qui aident les entrepreneurs à envisager leurs affaires sous un autre angle. Nous accordons également des prêts souples qui leur permettent d'équiper leur lieu de travail de technologies de l'information. De plus, par nos investissements en capital-risque, nous soutenons des entreprises en démarrage novatrices. En réalité, la BDC est le premier investisseur en capital-risque au Canada, ses prêts de capital-risque s'élevant à plus de 2 milliards de dollars.

L'une des entreprises dans lesquelles nous avons investi s'appelle D-Wave. Nous sommes fiers d'avoir été l'un de ses premiers investisseurs en 2002, et nous avons participé à ses 15 rondes de financement subséquentes. Aujourd'hui, nous investissons plus de 24 millions de dollars dans cette entreprise de pointe britannico-colombienne, dont les ordinateurs quantiques, qui sont 3 600 fois plus rapides qu'un ordinateur conventionnel, sont employés aussi bien par Google que par la NASA. Ce n'est là qu'un exemple des centaines d'entreprises tournées vers l'avenir dans lesquelles nous avons investi.

Le deuxième élément clé pour une entreprise est sa productivité. Pour devenir plus productives, les entreprises doivent commencer à mesurer l'efficacité de leur fonctionnement, à se comparer à leurs pairs et à cerner les problèmes prioritaires. Elles doivent aussi investir dans l'achat de machinerie, d'équipement et de technologies. Grâce à nos outils souples, tels que nos prêts pour l'achat d'équipement et nos mandats de consultation, nous aidons des milliers d'entreprises à accroître leur productivité.

Le troisième élément clé est l'exportation. Nous croyons qu'un nombre insuffisant de PME canadiennes exportent leurs produits et services. Cela les empêche de passer à grande échelle et entrave leur croissance. Les accords commerciaux conclus récemment par le Canada constituent une occasion incroyable pour les PME, mais ces dernières doivent d'abord se lancer dans l'exportation pour pouvoir en bénéficier.

La BDC aide les PME à se préparer aux activités d'exportation au moyen de prêts souples et de mandats de consultation qui facilitent l'élaboration et le déploiement d'une stratégie d'exportation. Nous offrons ces services tout en collaborant étroitement avec nos partenaires du Service des délégués commerciaux du Canada et d'EDC.

J'aimerais vous parler de l'un de nos clients, Louisbourg Seafood, qui a percé un nouveau marché. Il s'agit d'une entreprise familiale en plein essor du Cap-Breton spécialisée dans la pêche et le traitement des fruits de mer et qui compte plus de 500 employés. C'est un employeur important dans la région, et lorsque la récession a frappé et réduit ses ventes aux États-Unis, l'entreprise a décidé de diversifier ses marchés. La BDC a aidé Louisbourg Seafood à tisser des liens étroits avec des acheteurs de la Chine en vue de pénétrer le marché chinois. Outre qu'elle exporte vers l'Europe et les États-Unis, l'entreprise exporte aussi maintenant vers la Chine. Tandis que ses fruits de mer de grande qualité, traçables à la source et issus de la pêche durable, se distinguent sur les marchés étrangers, l'entreprise demeure fidèle à ses valeurs centrales que sont la famille et la communauté.

Nous sommes très fiers d'avoir pu épauler cette remarquable entreprise canadienne.

Je dirais en terminant qu'investir dans ces trois éléments essentiels — l'innovation, la productivité et l'exportation — aidera nos entrepreneurs à accroître leur compétitivité et leur efficacité et à se tourner davantage vers la croissance. La BDC est là pour les soutenir.

En tant que chef de la direction, j'ai pour rôle d'accroître l'accès à nos services, d'alimenter l'innovation et la croissance des entreprises et, enfin, de faire en sorte qu'il soit aussi facile que possible pour les entreprises de faire affaire avec nous. C'est en accomplissant tout cela que nous continuons de jouer notre rôle de prêteur complémentaire.

● (1545)

[Français]

Soyez assurés que nous faisons de notre mieux pour demeurer à l'écoute des besoins des entrepreneurs canadiens.

Je me ferai un plaisir de vous parler davantage de ce que nous faisons pour augmenter notre accessibilité et améliorer l'expérience des clients.

J'aimerais conclure en vous disant que je suis très fier d'être à la tête d'une organisation qui regorge de talent, de vitalité et de passion pour les entrepreneurs. Je suis très heureux de constater que nous partageons tous et toutes le même objectif, c'est-à-dire de favoriser l'innovation et la croissance de nos PME canadiennes.

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant à l'Agence spatiale canadienne.

Nous recevons Sylvain Laporte, président, Luc Brûlé, vice-président, Manon Larocque, directrice générale par intérim, Politique, et Marie-Claude Guérard, dirigeante principale des finances.

Vous avez 10 minutes.

M. Sylvain Laporte (président, Agence spatiale canadienne): Merci, monsieur le président. Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous présenter l'Agence spatiale canadienne.

J'ai cru comprendre que des copies imprimées de notre exposé vous ont été distribuées. Pour m'assurer que tout le monde suit, je lirai le titre de chaque diapositive à laquelle je ferai référence.

Commençons par le mandat et les objectifs de l'ASC. L'Agence a été créée en 1989 avec pour mandat de promouvoir l'exploitation et l'usage pacifiques de l'espace. L'Agence appuie en outre le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique dans l'exécution du Programme spatial canadien.

Ce dernier est tributaire d'un secteur spatial très novateur. Le gouvernement est notre principal client et il finance des initiatives de recherche et de développement poussées. La conception et la réalisation de missions spatiales exigent un temps considérable, sans compter les coûts et les risques et, pour réussir, nous devons établir des partenariats au Canada et à l'échelle internationale.

• (1550)

[Français]

La prochaine page s'intitule « Structure organisationnelle et budget ».

En 1999, le gouvernement a établi le budget annuel fixe de l'Agence à 300 millions de dollars, avec la possibilité de présenter au Cabinet des demandes de soutien additionnel pour des projets majeurs de l'État.

Le budget fixe se situe aujourd'hui à environ 260 millions de dollars, mais le budget actuel est supérieur à ce montant en raison de nos deux programmes importants.

Le premier est la Station spatiale internationale, dont la participation canadienne jusqu'en 2024 a été reconfirmée dans le dernier budget fédéral. Ce budget fournit ainsi un financement additionnel de l'ordre de 379 millions de dollars, qui s'échelonnent sur les huit prochaines années.

Le deuxième est la mission de la Constellation RADARSAT, qui est une constellation de trois satellites d'observation de la Terre qui sera placée en orbite en 2018. Cette constellation, au coût de 1,2 milliard de dollars, fournira des données à plus de 20 ministères fédéraux.

[Traduction]

L'ASC compte quatre grands champs d'activité dont le premier, l'exploration, consiste à examiner notre univers. Ce champ englobe nos astronautes canadiens et nos programmes reliés à la Station spatiale internationale, de même que l'exploration planétaire et

l'astronomie, deux domaines dans lesquels le Canada possède une vaste expertise scientifique.

La partie qui concerne les satellites englobe l'observation de la Terre, les télécommunications et les missions scientifiques visant à examiner la Terre et l'atmosphère pour offrir des services aux humains. Par exemple, notre principal satellite d'observation de la Terre, RADARSAT, contribue à la surveillance des glaces, à la gestion des catastrophes, à la surveillance environnementale ainsi qu'à la sécurité et à la souveraineté, pour ne nommer que ces activités.

Notre troisième champ d'activité principal, le développement des technologies, soutient l'avancement des sciences, des technologies et de connaissances dans le secteur spatial, tant dans l'industrie que dans le milieu universitaire.

Enfin, le champ de la sensibilisation et de l'inspiration vise à soutenir l'avènement de la prochaine génération de scientifiques et d'ingénieurs qui poursuivront une carrière dans le domaine des sciences, des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques.

Passons maintenant à la prochaine diapo, intitulée « L'espace est omniprésent ».

John H. Chaman, pionnier du Programme spatial canadien, a un jour déclaré:

En ce deuxième siècle de la Confédération, ce sont les liens tissés dans l'espace qui maintiendront en place le tissu de la société canadienne tout comme le chemin de fer et le télégraphe ont soudé les provinces éparpillées au cours du siècle dernier.

Bien que peu le sachent, notre société dépend de plus en plus des services qu'offrent les satellites. Ces services de base, comme les opérations bancaires, les opérations au guichet automatique, Internet, les feux de circulation et la navigation aérienne, terrestre ou maritime, sont souvent tenus pour acquis.

La prochaine diapo s'intitule « Source d'inspiration pour les Canadiens ».

[Français]

L'espace est une source d'inspiration et de fierté pour les Canadiens, qu'ils soient jeunes ou moins jeunes.

Lorsque l'on demande à la population canadienne ce qu'elle connaît du programme spatial, deux éléments se distinguent. Premièrement, il y a le Canadarm, qui est essentiel à l'assemblage et aux opérations sur la Station spatiale internationale. La couverture médiatique obtenue au sujet de cette technologie robotique est inégalée. Deuxièmement, il y a nos astronautes.

La mission du commandant Hadfield à bord de la station spatiale en 2012-2013 a généré un engouement sans précédent aussi bien dans les médias traditionnels que dans les médias sociaux. Cet intérêt indéniable pour la mission s'est fait sentir jusque dans les salles de classe et les salons des Canadiens.

[Traduction]

La prochaine diapositive porte sur les avantages que comporte le secteur spatial au chapitre des sciences et de l'innovation.

Outre qu'ils inspirent la population canadienne, les investissements dans le secteur des sciences et des technologies spatiales ont permis de solutionner des problèmes concrets sur terre. La robotique procure des applications dans le domaine médical, en particulier pour ce qui est de la neurochirurgie et du dépistage du cancer du sein. Des expériences scientifiques menées sur la SSI ont permis d'obtenir un matériau de régénération osseuse susceptible de servir au traitement de l'ostéoporose. Les systèmes d'observation terriens fournissent, quant à eux, de nouvelles applications dans des domaines tels que l'agriculture de précision.

Parlons maintenant du secteur spatial canadien.

La réussite du Programme spatial canadien est tributaire de la vigueur de notre secteur spatial. Au cours des cinq dernières années, les revenus de ce secteur ont augmenté de 3,7 %, ce qui équivaut environ au double du taux de croissance moyen de l'économie canadienne. Fortes de leur expertise, des entreprises canadiennes sont devenues des chefs de file en optique, en robotique, en télécommunications par satellites et en technologies de radars spatiaux. Le secteur connaît beaucoup de succès au chapitre des exportations, la moitié de ses revenus continuant d'être générés à l'étranger.

Pour que le Programme spatial demeure une réussite, nous devons continuer d'examiner les occasions et les défis qui nous attendent. Nos principaux partenaires évaluent à l'heure actuelle des possibilités de se joindre à l'exploration humaine de la Lune et de Mars. Le Canada participe aussi à ces échanges.

On s'attend à ce que la commercialisation accrue de l'espace réduise considérablement les coûts d'exploration, ce qui rendrait l'accès à l'espace plus abordable. Un meilleur accès signifie une offre de produits plus vaste. Cette diversification de l'offre et l'accès accru aux services fournis grâce aux équipements spatiaux entraîneront des retombées directes pour notre économie et pour la population canadienne en général.

La prochaine génération de systèmes spatiaux sera modelée par de nouvelles technologies révolutionnaires. L'investissement soutenu dans la recherche et le développement permettra au Canada de conserver une position avantageuse et d'ainsi demeurer compétitif et à l'avant-garde.

•(1555)

[Français]

En conclusion, le programme spatial a le potentiel de contribuer de façon importante au maintien de la qualité de vie des Canadiens ainsi qu'à notre économie. L'espace peut contribuer à un bon nombre de priorités gouvernementales liées aux changements climatiques et au développement des régions éloignées. Il peut aussi augmenter la sûreté et la sécurité au Canada et à l'étranger.

À un niveau global, le contexte spatial subit présentement des changements importants. Cependant, la réputation établie de chef de file du Canada dans certains créneaux scientifiques et technologiques lui assure la possibilité de demeurer un partenaire important pour l'avenir.

Encore une fois, je vous remercie de nous avoir offert l'occasion de présenter à ce comité les différents aspects de l'Agence spatiale canadienne.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup de cette présentation inspirante, mais je ne peux parler qu'en mon nom. Pendant votre exposé, j'ai commencé à me remémorer l'alunissage du module lunaire. J'avais

alors peut-être neuf ans. Il est incroyable de penser que nous faisons partie de cette aventure. Je vous remercie beaucoup.

Nous cédon maintenant la parole à M. Longfield. Vous avez sept minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous pour vos excellents exposés.

Comme je l'ai mentionné avant la réunion, cela fait partie de ce que je préfère dans mon travail de parlementaire. Nous assistons à des exposés fascinants sur ce qui se passe sur le terrain. Merci d'être parmi nous aujourd'hui.

J'aimerais d'abord adresser quelques questions aux représentants de la BDC. J'ai eu le privilège de travailler avec la BDC par le truchement d'Innovation Guelph, qui est l'un des centres d'innovation en Ontario. Nous comptons des partenariats avec la BDC, sujet que vous avez brièvement abordé, tout comme les partenariats de la BDC avec des institutions financières.

À mon sens, la BDC est un organisme qui mise beaucoup sur la collaboration. Les personnes qui travaillent à Kitchener et qui servent notre région sont tout simplement remarquables, et je le dis sans aucune réserve. C'est formidable de pouvoir compter sur votre appui à l'innovation.

Je m'intéresse beaucoup aux indicateurs dont vous vous servez, et je me demande si vos mesures de l'innovation, de la productivité et des exportations sont disponibles sous une forme quelconque. Le gros document de référence que vous nous avez remis fait état de ce que vous avez accompli globalement en chiffres, mais pas vraiment par secteur. Je me demande si nous pourrions voir la façon dont vous mesurez, par secteur, la productivité, l'innovation et les exportations, et j'aimerais savoir si cela pourrait nous aider dans la réalisation de notre prochaine étude, qui portera sur la réussite et les stratégies du secteur manufacturier.

Disposez-vous de gabarits ou de résultats quelconques illustrant la manière dont vous établissez vos indicateurs du succès des entreprises avec lesquelles vous travaillez?

M. Michael Denham: Merci de votre question, et merci de vos observations positives au sujet de la BDC. Cela fait plaisir à entendre.

Je tenais à m'assurer que nous étions bien préparés en vue de répondre adéquatement à toutes vos questions, alors je suis accompagné aujourd'hui de Paul Buron, notre chef de la direction financière, et de Jérôme, vice-président exécutif de BDC Capital, qui englobe le prêt de capital-risque et le financement subordonné. J'espère qu'à trois, nous pourrions répondre à toutes vos questions.

Votre question porte sur l'innovation, la productivité et les exportations, et plus particulièrement sur la manière dont nous mesurons le rendement de nos clients à l'égard de ces trois éléments. Comme je l'ai mentionné, nous comptons 45 000 clients, alors il est difficile de dresser un portrait d'ensemble de leur rendement.

J'ai deux réponses à votre question. D'une part, l'une des données dont nous tenons compte est le nombre de prêts et de mandats de consultation que nous accordons à l'appui de l'innovation, de la productivité et des exportations. L'un des chiffres que nous suivons de près sur notre tableau de bord est le total pour ces activités.

J'ignore si cela répond clairement à votre question, mais nous assurons le suivi de l'activité en cours de manière à pouvoir soutenir nos clients en cette matière.

Malheureusement, nous ne disposons pas des données agrégées dont nous aurions besoin pour déterminer le degré d'innovation dont nos 45 000 clients font preuve au chapitre des améliorations apportées à la productivité et des exportations. Nous travaillons avec eux individuellement. Nous échangeons régulièrement avec eux et assurons un suivi, surtout pour savoir dans quelle mesure notre soutien a porté fruit par rapport à l'innovation, à la productivité et aux exportations.

Nous n'avons pas encore de portrait d'ensemble. Nous aimerions en avoir un. Nous y travaillons.

• (1600)

M. Lloyd Longfield: Très bien. Merci.

Cela touche directement les clients, et je pensais à vos employés qui travaillent sur le terrain. Je me demandais s'ils font un suivi auprès de leurs clients respectifs au chapitre de l'innovation, de la productivité et des exportations et s'ils colligent les données qu'ils recueillent. Je pourrais passer à un autre sujet, puisqu'il ne me reste qu'une question, et je vois que le temps file.

Enregistrez-vous les mêmes défauts de paiement que les autres institutions financières au regard de vos profils de risque ou votre taux de défauts est-il plus élevé, justement parce que vous administrez des risques plus élevés?

M. Paul Buron (vice-président exécutif et chef de la direction financière et de la gestion des risques, Banque de développement du Canada (BDC)): Merci pour la question.

Comme Michael l'a expliqué, lorsque nous prêtons à des entrepreneurs, nous évaluons le risque et suivons leurs activités et la progression de leurs projets. Bien sûr, nos prêts sont eux aussi assortis de conditions, mais nous faisons preuve de beaucoup de tolérance à cet égard; nous ne voulons pas mettre le client en situation de défaut rien que pour une question de ratios. Nous intervenons avant d'en arriver là: nous nous assurons de bien comprendre le problème et nous soutenons les entrepreneurs qui traversent des temps plus difficiles.

Lorsqu'un entrepreneur est en sérieuse difficulté, qu'il devient en défaut de paiement, ça devient plus grave, alors nous mettons tout notre monde sur son cas pour l'aider à passer au travers. Si ça ne fonctionne pas, on doit faire ce qu'on a à faire.

M. Lloyd Longfield: Ça fait partie des services de consultation, j'imagine.

M. Michael Denham: Comparativement aux banques commerciales, en ce qui concerne les provisions pour pertes et les déclassements des prêts douteux, notre niveau est quatre fois supérieur au leur.

M. Lloyd Longfield: C'est exactement ce que je voulais savoir. Merci beaucoup.

Revenons à l'Agence spatiale canadienne. Encore une fois, je me sens vraiment privilégié d'avoir fait affaire avec votre organisation pendant les années où je travaillais en robotique. J'ai pu constater que vous étiez un établissement financier de premier ordre.

On se dit parfois qu'on est en train d'investir dans des choses en dehors de l'atmosphère. Vous avez évoqué brièvement une foule d'exemples des retombées locales et nationales de ces investissements. L'Université de Guelph mène des recherches sur la culture des tomates sur Mars. On expérimente l'apesanteur et l'automatisation qu'on pourrait utiliser en aérospatiale. Le développement des matériaux se fait ailleurs au Canada.

Dans la minute qui reste — je tiens compte du temps, monsieur le président — pourriez-vous nous dire quelques mots sur les retombées, partout au Canada, des investissements de l'ASC, mis à part l'investissement hors atmosphère?

M. Sylvain Laporte: Merci, c'est une bonne question, elle nous permet de vanter certaines réalisations rendues possibles grâce aux technologies que nous avons développées dans l'espace avant de les ramener sur Terre. La Station spatiale internationale, essentiellement, c'est de la robotique spatiale. MDA a parfaitement réussi à adapter cette technologie pour fabriquer ses robots chirurgicaux.

Nous faisons beaucoup de recherche médicale à bord de la Station spatiale internationale. Nous avons réussi à mettre au point un nouvel appareil d'analyse d'échantillons biologiques miniaturisé qui sera très bientôt déployé dans le Grand Nord ou dans les salles d'urgence. Il remplacera l'équipement encombrant, de la taille d'une armoire, utilisé dans les hôpitaux. La miniaturisation présente d'énormes avantages.

• (1605)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Dreeschen, c'est à votre tour. Vous avez sept minutes.

M. Earl Dreeschen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Nous souhaitons la bienvenue à tous nos invités. C'est un sujet intéressant pour nous tous.

Monsieur Denham, je sais que de l'excellent travail a été fait avec la BDC et j'ai eu l'occasion de parler à de nombreux entrepreneurs pour qui il a été très profitable de travailler avec vous. Je suis donc très heureux de votre présence pour participer à notre discussion d'aujourd'hui.

J'aimerais m'adresser aux gens de l'Agence spatiale canadienne. J'ai eu la chance d'être à Moscou dans les années 1980, lorsqu'on y exposait le module de jonction Apollo-Soyouz. Il y a quelques années, j'ai vu une exposition similaire à Washington. C'est très intéressant de voir comment, selon l'endroit où vous êtes, lequel des vaisseaux, d'Apollo ou de Soyouz, brille de mille feux et lequel reste dans l'ombre. Je suppose que cette différence se produit seulement lorsque l'exposition a lieu dans l'un ou l'autre des deux pays concernés.

J'aimerais aborder une question liée à nos relations avec les États-Unis. En novembre dernier, le gouvernement américain a modifié le droit de l'espace commercial américain par l'adoption de la *Spurring Private Aerospace Competitiveness and Entrepreneurship Act*, ou SPACE Act de 2015, qui légalise l'industrie minière dans l'espace. Plus précisément, elle permet aux citoyens américains d'entreprendre des activités d'exploration et d'exploitation des ressources spatiales, notamment l'eau et les minéraux.

J'aimerais savoir si nous avons des dispositions législatives semblables et, dans la négative, si le ministère envisage d'établir des lois et des règlements pour régir l'industrie minière dans l'espace. Je sais que la BDC traite avec le Canada et EDC, avec l'international, mais j'aimerais avoir vos commentaires sur cette question, s'il vous plaît.

M. Sylvain Laporte: Quant à savoir si nous avons une loi similaire à cette loi américaine, la réponse est non. Est-ce que le ministère a l'intention d'entreprendre des activités en ce sens? Cela ne fait pas partie de nos plans pour le moment. Comme la plupart de mes collègues internationaux, nous avons recours à un comité de l'ONU spécialisé dans ce genre de choses et qui se penche sur la réglementation de l'espace dans une perspective internationale.

M. Earl Dreeshen: Cela m'amène à ma deuxième question. Nous avons été témoins d'une réelle croissance du côté de la technologie des petits satellites, j'imagine que vous menez des activités dans ce domaine également, puisque leur coût de construction et de lancement est tel que même les petites et moyennes entreprises peuvent entrer dans la course en tant qu'acteurs sur ce marché. Ma question est la suivante: dans quelle mesure ces acteurs collaborent-ils avec l'ASC dans l'avancement de ces projets?

M. Sylvain Laporte: Quel que soit le bien que vous voulez envoyer dans l'espace, vous devez d'abord vous soumettre à un processus de certification. Au Canada, le programme de certification est géré par Affaires mondiales Canada. C'est à ce ministère qu'il faut demander la permission de mettre quelque chose dans l'espace.

En ce qui concerne le nombre ou le volume de satellites lancés — en particulier dans la perspective d'une baisse des coûts — nous avons, à l'instar du reste de la communauté internationale, élevé notre capacité de surveillance afin de nous assurer de connaître l'emplacement exact de tout ce qui est lancé dans l'espace. Nous ne considérons pas cela comme étant quelque chose hors de contrôle, mais il est certain que nous sommes préoccupés par la présence éventuelle de débris spatiaux dans le futur.

M. Earl Dreeshen: Vous avez également évoqué l'agriculture de précision. Étant moi-même intéressé par l'agriculture, j'en comprends toute l'importance.

Pouvez-vous nous dire si l'Agence spatiale considère ces projets comme étant des éléments importants des industries liées à votre travail? Ensuite, j'aimerais demander aux gens de BDC s'ils accueillent favorablement ces types de projets.

M. Sylvain Laporte: Pour des applications de ce type, nous obtenons accès, ou transmettons de l'information spatiale à cette fin à des entreprises en aval qui développent les applications à l'aide des données fournies. Nous n'y participons pas directement, en ce sens que ce n'est pas nous qui disons aux agriculteurs, par exemple, comment choisir les variétés de graines à planter. De ce point de vue, une étape nous distancie des projets, mais pourvu que les entreprises en aval et les développeurs de l'application aient accès à l'information d'origine spatiale, nous sommes satisfaits.

•(1610)

M. Earl Dreeshen: Quant à ce que la BDC fait pour l'agriculture, pouvez-vous raconter un peu comment les choses se déroulent, surtout lorsqu'il y a des débouchés assez exceptionnels en jeu, comme nous l'avons mentionné plus tôt?

M. Michael Denham: Nos activités en matière de prêts directs aux clients du secteur agricole sont relativement faibles étant donné le rôle que joue Financement agricole Canada dans ce créneau. Certains marchés des produits de base sont très dynamiques. Nous réalisons des investissements importants sous notre programme de capital de risque pour soutenir la technologie agricole. C'est peut-être ce qui nous donne la meilleure idée des questions agricoles. Jérôme pourrait nous expliquer un peu en quoi consistent nos investissements dans la technologie agricole, si ça vous intéresse.

M. Earl Dreeshen: D'accord. Je vous remercie.

M. Jérôme Nycz (vice-président exécutif, BDC Capital, Banque de développement du Canada (BDC)): La technologie agricole est une nouvelle filière pour le secteur du capital de risque, et nous avons commencé à voir des signes encourageants sur le marché. Une de nos entreprises clientes, à l'extérieur de la ville de Québec, combine la technologie cellulaire et l'irrigation intelligente afin d'aider les agriculteurs à utiliser efficacement l'eau et les

ressources nécessaires pour leurs cultures. La BDC soutient ce projet en tant que co-investisseuse, et une autre partie du financement est assurée par un fonds de capital-risque de Financement agricole Canada, dont nous sommes un investisseur. Il s'agit d'un fonds spécialisé dans le financement de ce type de technologie au Canada. Nous avons fait des progrès tangibles à cet égard.

À mesure que la technologie numérique pénètre cette industrie, nous verrons les débouchés augmenter, en particulier pour tout ce qui touche la gestion des ressources et la réduction des coûts pour le producteur. Voilà donc un fonds qui se spécialise dans ce domaine, et je connais deux ou trois entreprises qui ont connu de très bons résultats.

M. Earl Dreeshen: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Masse.

Vous avez sept minutes.

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

Je remercie nos invités de leur présence. Leurs exposés sont très intéressants.

Ma première question s'adresse aux gens de la BDC.

Combien avec-vous investi l'an dernier pour soutenir les entreprises de Windsor?

M. Michael Denham: Nous avons 47 clients à Windsor et notre engagement total se chiffre à un peu moins de 25 millions de dollars.

M. Brian Masse: C'est très bien. C'est à peu près le montant auquel je pensais.

Souvent, des responsables d'entreprises viennent me voir pour me dire que l'accès à du capital représente l'un de leurs plus gros défis, et ils me demandent si la BDC fait quelque chose en ce sens. Je les ai rencontrés à plusieurs reprises, ce sont des gens très sympathiques, mais je ne peux pas vous donner beaucoup de détails à cause des questions liées à la clientèle et ainsi de suite. Que devrais-je dire à ces chefs d'entreprise qui se présentent à mon bureau et me demandent ce que fait la BDC et ce qu'elle a fait à Windsor?

M. Michael Denham: Je vous répondrai en deux parties. Premièrement, ce que vous dites à propos du défi que présente l'accès à du financement est tout à fait exact. Vous avez peut-être vu les données de Statistique Canada à ce sujet. Nous analysons toujours dans quelle mesure les prêts seront approuvés par segment et sous-segment de la population et ensuite, nous observons les différences entre les entreprises de taille moyenne et celles de petite taille. Le taux d'approbation des grandes entreprises par le secteur financier est de 96 % et celui des petites est de 81 %. Quant aux entreprises détenues par des femmes, il est de 79 %, celles détenues par des immigrants, 77 %, et pour les jeunes entrepreneurs, 72 %.

•(1615)

M. Brian Masse: D'accord, mais ce n'est pas vraiment...

M. Michael Denham: C'est seulement pour vous donner le contexte. Ce qui compte...

M. Brian Masse: Mon temps est limité, alors je voudrais seulement savoir rapidement ce que je peux répondre à mes électeurs qui me posent des questions sur les services offerts par la BDC. Je dois leur répondre brièvement. Je ne peux pas commencer à leur mentionner des statistiques. Que peut-on dire à ces personnes? Nos électeurs nous disent que l'accès à du capital est un problème insoluble.

M. Michael Denham: Notre rôle est de faire en sorte que les clients aient accès à du capital, je dirais donc à votre entreprise de Windsor de venir nous rencontrer. La BDC offre des prêts de démarrage, du financement subordonné, elle peut aussi offrir du financement par actions pour ceux qui recherchent des investissements sous forme de capitaux propres, et le financement par emprunt ordinaire. Nous examinons la situation financière de l'entreprise, son bilan de rentabilité et nous proposons la solution financière qui est la bonne pour elle.

M. Brian Masse: Cela dit, y a-t-il un certain point dans le temps où nous pouvons utiliser des exemples? J'ai rencontré les gens de la BDC et il n'y a rien à faire, à moins que vous ne décidiez de rendre quelque chose public, c'est très difficile de fournir des exemples concrets tirés de notre circonscription. Pensez-vous que nous pourrions obtenir ce genre d'information un jour? Ce serait utile lorsque nous faisons référence à une entreprise locale qui veut entreprendre ce genre de projets. Nous ne recevons pas ce genre de communication.

M. Michael Denham: Je suis d'accord. Dans mon exposé, j'ai mentionné le nom de deux clients, D-Wave et Louisbourg. Ils nous ont autorisés à utiliser leur nom publiquement.

Je peux vous fournir une liste des clients de la région de Windsor que vous pourriez citer en exemple. J'en ai un sous les yeux, Advantage Engineering. Nous avons sa permission de parler de lui et de notre relation. Je peux aussi vous fournir une liste plus longue.

M. Brian Masse: Pourriez-vous faire cela périodiquement, juste nous donner un rapide...? Ce serait très pratique dans nos communications avec les gens. C'est devenu que les gens — je suis désolé, je ne veux pas paraître négatif — mais les gens, quand ils pensent à la BDC, ils pensent aux grands édifices et aux immenses tours d'Ottawa. Pour eux, ce n'est pas comme si la BDC était située sur un coin de rue et dans leur esprit, c'est plus compliqué que de se présenter à notre bureau.

Alors, c'est ce que j'aimerais obtenir.

M. Michael Denham: Je suis d'accord. Nous ne pouvons dévoiler aucun nom à moins d'en avoir la permission, mais dans les cas où nous l'avons, nous vous les communiquerons avec plaisir.

M. Brian Masse: Même en n'ayant que quelques exemples qui soient actuels, ça ne peut qu'aider, parce qu'au moins, les gens n'auront pas l'impression de se trouver devant une organisation sans identité. Ils peuvent y associer un nom local.

Ce que vous avez dit au sujet des accords commerciaux m'a intéressé. Nous avons des accords commerciaux avec le Panama, la Jordanie, le Liechtenstein, la Colombie. Faisiez-vous allusion à ces accords ou à de futurs accords commerciaux? De quoi parlez-vous? Que pensez-vous de ces accords commerciaux, et comment pouvons-nous mesurer leurs retombées?

Nous avons souvent eu un déficit commercial dans le cadre de nombreux accords commerciaux. Ça semble avoir été la tendance cette dernière décennie. Qu'est-ce qu'on peut faire? Comment faire pour évaluer s'ils fonctionnent ou non pour votre organisation?

M. Michael Denham: Voici ce que disent nos clients: ces accords commerciaux ont été signés, mais la petite entreprise moyenne a bien du mal à voir comment elle pourrait en tirer parti.

Nous essayons — en fait, nous travaillons là-dessus en ce moment même — de mettre en place un ensemble d'outils conviviaux pour permettre aux petites entreprises de repérer les nouvelles possibilités que contient chacun de ces accords commerciaux pour leur

entreprise ou leur secteur en particulier, tant pour les accords qui existent depuis un bon moment que pour les nouveaux.

Je pense que c'est une occasion importante à saisir, parce que ce n'est vraiment pas évident pour ces entrepreneurs de comprendre comment pénétrer le marché jordanien, chilien, ou celui de tous les pays avec lesquels nous avons signé des accords.

M. Brian Masse: Ça fait plaisir à entendre. À mon avis, une des raisons pour lesquelles nous essayons des déficits commerciaux, c'est que les petites et moyennes entreprises n'ont pas les outils pour effectuer les recherches nécessaires pour savoir, par exemple, si le Liechtenstein va accepter leur produit. Mais s'ils connaissaient toutes les possibilités associées à un accord, il existe certainement certains éléments précis qu'ils pourraient exploiter.

Me reste-t-il encore du temps, monsieur le président?

Le président: Il vous reste 45 secondes.

M. Brian Masse: Bon. Je vais donc passer rapidement à l'agence spatiale canadienne.

Merci beaucoup, je vous reviendrai plus tard.

J'aurai d'autres questions à poser, mais en ce qui concerne le sous-secteur de la fabrication, j'ai trouvé intéressant d'apprendre que vos activités en R-D sont six fois plus intenses que celles des secteurs manufacturiers courants. Comment donc exploite-t-on cela? La production manufacturière se fait-elle au Canada ou à l'étranger? Peut-elle se faire chez nous?

M. Sylvain Laporte: Nous nous reportons à ce qui se fait ici, au Canada.

M. Brian Masse: Oui, c'est sur votre diapositive 8.

M. Sylvain Laporte: Dans ce cas, je ne suis pas sûr d'avoir bien compris votre question.

• (1620)

M. Brian Masse: Vous revendiquez le fait que le secteur spatial génère six fois plus de R-D que l'ensemble du secteur manufacturier canadien. Est-ce séparément? Est-ce que ça englobe tout? Est-ce que ça se passe surtout au Canada? Vos « six fois plus de R-D », c'est à l'étranger que ça se fait? Dans ce cas, comment peut-on exploiter cela, comment accroître cela?

M. Sylvain Laporte: Ces données proviennent de TNS Canadian Facts, elles portent sur la façon dont les entreprises du secteur spatial établies au Canada dépensent leur argent. Ce secteur génère plus de R-D que la moyenne du secteur manufacturier. C'est un point de vue canadien bien sûr.

Nous avons effectué cette analyse. Ce n'est pas une revendication. Nous nous fondons sur des éléments tangibles.

Le président: Je suis désolé, monsieur Masse, nous avons dépassé notre temps.

Passons maintenant à M. Arya.

Vous avez sept minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à la BDC. D'après mon expérience personnelle, les nouvelles entreprises manufacturières au Canada ont bien de la difficulté à avoir accès à du capital. Il y a quelques semaines, dans cette même salle, nous avons accueilli des organismes fédéraux de développement économique et leur avons demandé ce qui se passe lorsqu'un entrepreneur se présente avec une proposition de créer une nouvelle entreprise manufacturière. Le responsable d'une de ces agences m'a répondu du tac au tac: « C'est non! Nous ne leur offrons pas de financement. » Mardi matin, je me suis entretenu avec deux agences de développement de l'est de l'Ontario, la Kingston Economic Development Corporation et la Quinte Economic Development Commission. Même son de cloche: il est très difficile pour les petites entreprises manufacturières d'avoir accès à du capital.

Combien de petites entreprises manufacturières avez-vous soutenues au cours du dernier exercice?

M. Michael Denham: Je ne pourrais pas vous dire ça maintenant. Il faut que je prenne un peu de temps pour vous donner les bons...

M. Chandra Arya: Auriez-vous la bonté de transmettre cette information au Comité?

Je passe maintenant à l'Agence spatiale canadienne, une organisation impressionnante. Vous avez dit que le Canada pourrait être hautement concurrentiel dans la prochaine génération de technologies perturbatrices. Pour moi, les mots clés sont « pourrait être hautement concurrentiel ».

Vous avez aussi mentionné que le Canada était positionné pour être au premier plan de la commercialisation. Quelle a été l'ampleur de vos exportations commerciales jusqu'à maintenant?

M. Sylvain Laporte: Dans le contexte particulier de ma présentation, je me reportais à ce qu'on appelle le nouvel espace. Et dans ce nouvel espace, ce sont des entreprises privées, et non des gouvernements, qui envisagent la commercialisation de l'espace. Lorsque des entreprises recourent à la sous-traitance pour des services dans l'espace, cela crée un paradigme complètement différent que s'il s'agit d'une agence gouvernementale. Quant au positionnement, les entreprises canadiennes ont toujours réussi à rapporter...

M. Chandra Arya: Je suis désolé, ma question porte sur votre mandat. En vertu de la loi portant création de votre agence, vous devez « encourager l'exploitation commerciale du potentiel offert par l'espace, des techniques et installations spatiales et des systèmes spatiaux ». Combien vos activités de commercialisation vous ont-elles rapporté?

M. Sylvain Laporte: Pour encourager l'exploitation commerciale, nous avons lancé plusieurs programmes visant à renforcer la compétitivité des entreprises, notamment des programmes de subventions et contributions de même que le PDST. Les entreprises peuvent donc faire appel à nous pour obtenir des fonds afin de mieux se positionner pour décrocher un contrat commercial.

M. Chandra Arya: D'accord, je croyais que ces activités généraient des revenus, comme dans certains pays qui exploitent leur technologie spatiale. Est-ce que je me trompe en pensant cela?

M. Sylvain Laporte: Nous ne tirons aucun revenu de ces...

M. Chandra Arya: Non, ce que je veux dire, c'est que vous contribuez à la commercialisation des capacités que nous avons développées dans le secteur spatial. Vous dites que ce n'est pas votre agence qui s'occupe de cela, mais que vous apportez votre aide au secteur privé.

M. Sylvain Laporte: Si la technologie est le résultat des travaux exécutés grâce à des subventions et des contributions, il incombe à l'industrie qui a obtenu le financement de la commercialiser elle-même. Si les biens ont été développés en vertu d'un contrat spécial que nous avons conclu avec l'entreprise pour l'aider à développer son expertise, nous lui donnons accès à la propriété intellectuelle et aux données pour nous assurer qu'elle pourra breveter sa technologie de manière appropriée et qu'elle sera bien positionnée pour la commercialiser.

M. Chandra Arya: Merci.

Je reviens à la BDC avec une question un peu injuste pour cette session. Ce matin, le vérificateur général a déposé son rapport sur le plan d'action pour le capital de risque. Il a vivement critiqué le fait que le gouvernement ait choisi un gestionnaire de fonds qui n'avait pas répondu à la demande de déclaration d'intérêt. Le vérificateur général a également constaté que la BDC était activement engagée dans la gestion du processus d'évaluation des candidats potentiels.

D'après vous, pourquoi a-t-on choisi un gestionnaire de fonds qui n'avait pas envoyé de déclaration d'intérêt? C'est mon premier point.

Deuxièmement, le vérificateur général a aussi fait remarquer que les candidats non retenus n'avaient pas reçu de réponse officielle. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

• (1625)

M. Jérôme Nycz: Je vous remercie pour votre question.

Dans ce programme, la BDC joue le rôle de gestionnaire du programme. C'est le ministère des Finances qui a dirigé le processus de sélection, en collaboration avec Industrie Canada et un comité de sélection de l'extérieur. C'est à eux que vous devriez poser les questions concernant le choix du fonds de fonds.

Concernant le rendement du fonds et les retombées économiques, nous pourrions...

M. Chandra Arya: Le vérificateur général a dit que la BDC avait suivi ses propres procédures d'investissement aux fins d'évaluation des candidats potentiels durant tout le processus. Voilà mon premier point.

Le VG a également fait observer qu'il n'y avait pas eu de rétroaction. Je suppose que c'est le ministre des Finances qui pourrait me dire pourquoi les gestionnaires non retenus n'ont pas reçu de réponse officielle.

M. Jérôme Nycz: Oui.

C'est le ministère des Finances qui s'est occupé du processus de sélection. Il a ensuite communiqué les fonds choisis à la BDC et nous avons appliqué les critères que nous utilisons pour l'investissement de fonds et les fonds de fonds. Nous avons confirmé la diligence raisonnable, l'analyse, l'évaluation de l'équipe et la possibilité de déployer les capitaux conformément aux exigences du programme. Nous avons appliqué le processus d'approbation normal du conseil d'administration.

Dès que nous avons reçu...

M. Chandra Arya: Cela veut dire que vous avez fait cela après le choix du gestionnaire de fonds.

M. Jérôme Nycz: C'est exact.

M. Chandra Arya: C'est bien, merci.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Nuttall. Vous avez cinq minutes.

M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC): Je vous remercie.

Par votre entremise, monsieur le président, je voudrais d'abord remercier les représentants de la BDC d'être venus me rencontrer à mon bureau discuter de certaines de mes préoccupations. Je pense avoir trouvé une solution dans certains cas, mais pour d'autres, je dois dire que je suis en désaccord.

À la lecture des états financiers, certains détails m'ont frappé, le premier se trouvant à la page 20 qui porte sur le rendement par rapport aux objectifs:

Le bénéfice net consolidé de 490,7 millions de dollars dépasse de 172,4 millions de dollars l'objectif du plan d'entreprise.

Si je fais un calcul à rebours, j'obtiens un écart de 54 % par rapport au plan. Je sais que vous allez probablement dire, voilà un député conservateur qui s'interroge parce que nous avons eu un rendement supérieur aux prévisions, et c'est une excellente chose. En fait, je crois le contraire. Je pense que votre organisation est là pour fournir des capitaux qui seront investis dans le marché où d'autres entreprises ne peuvent être nécessairement compétitives.

Lorsque nous voyons ce genre d'écart positif par rapport au plan, cela signifie peut-être que nous pouvons commencer à investir dans des secteurs plus à risque. Pouvez-vous me dire rapidement — en 45 secondes ou une minute — comment vous en êtes arrivés à un écart de 54 % par rapport au plan?

M. Paul Buron: Comme vous le savez, les écarts s'expliquent généralement par deux facteurs. Premièrement, nous essayons de déterminer un an à l'avance, au moment de la préparation du budget, quelle sera la provision pour pertes sur prêts. Cela nous donne une bonne idée de la santé financière de nos clients, des entrepreneurs du Canada. Je pense que leur situation financière était meilleure dans l'ensemble que ce que nous avons anticipé et ils ont obtenu des résultats plus élevés que ce que nous avons prévu; la provision pour pertes sur prêts a donc été moins importante.

Par ailleurs, dans le cadre de nos activités, nous devons également prendre en compte la grande volatilité de nos investissements. Je parle ici de nos activités liées au capital de risque, où nous déterminons la juste valeur de nos investissements. Deux fois l'an, nous faisons un examen complet et tous les trois mois, nous faisons un survol pour nous assurer que nous représentons leur juste valeur dans notre portefeuille.

Comme vous le savez, ces investissements ont tendance à varier et à fluctuer beaucoup, selon leurs résultats. Dans tous les cas, nous investissons dans des entreprises nouvelles ou en démarrage et leurs résultats varient grandement; par conséquent, la juste valeur fluctuera énormément. Elle est très difficile à évaluer.

• (1630)

M. Alexander Nuttall: Je comprends tout à fait cela. J'ai travaillé dans les services bancaires commerciaux et je comprends ce que vous voulez dire. Par contre, je dirais aussi que l'écart entre votre plus forte perte de capital de risque et votre résultat de l'an dernier, qui était votre profit, est d'environ 70 millions de dollars depuis cinq ans, et vous prévoyez une différence de 170 millions de dollars. Personnellement — c'est mon opinion —, c'est quelque chose que je ne veux pas voir. Je voudrais que cet argent soit investi dans des secteurs à haut risque, où il servirait à créer un plus grand nombre d'emplois, parce que ces organisations peuvent de toute évidence aller dans un créneau différent en ce qui concerne le financement.

Je dois me dépêcher, je m'excuse. J'ai d'autres questions.

À la page 113, on peut lire « établir des cibles de rendement et suivre les progrès ». Avant tout, je tiens à vous féliciter d'avoir établi vos cibles et indiqué sur quoi vous vous êtes basés. Nous ne voyons pas cela souvent au gouvernement, je vous en félicite.

Pouvez-vous rendre publiques vos cibles pour cette année à l'avance? Est-il possible d'obtenir, deux ou trois fois par année, ou à chaque trimestre, les résultats obtenus? Ou considérez-vous qu'il s'agit là de données de nature concurrentielle?

M. Michael Denham: J'ai pris mes fonctions en août. C'est mon tout premier cycle, mais vous trouverez toute cette information dans le résumé de notre plan d'entreprise qui, je pense, sera approuvé d'ici l'été. Toutes les données y seront disponibles, avec les cibles explicites que nous nous sommes fixées pour cette année et les suivantes. Je crois que vous y trouverez l'information que vous...

M. Alexander Nuttall: Je vais donc savoir quelles sont les cibles à l'avance. C'est merveilleux de pouvoir voir ce que nous avons fait l'an dernier, mais c'est également fantastique de comprendre où nous allons. Nous espérons que ces mesures correspondront à votre...

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Arseneault, vous avez maintenant la parole.

[Français]

Vous disposez de cinq minutes.

M. René Arseneault (Madawaska—Restigouche, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vais partager le temps dont je dispose avec mon collègue, M. Fergus. Je vais maintenant lui céder la parole.

M. Greg Fergus (Hull—Aylmer, Lib.): Merci beaucoup, monsieur Arseneault.

Je demande à mes collègues d'être tolérants. Si j'ai demandé le droit de prendre la parole en premier, c'est que je dois partir dans quelques minutes.

J'ai une question qui s'adresse à M. Laporte et à l'Agence spatiale canadienne.

Tout d'abord, je vous remercie beaucoup d'être venus nous rencontrer. J'ai eu le plaisir de visiter vos installations près de Montréal et ce fut l'une des meilleures expériences que j'aie eues dans la vie.

Vous avez souligné le fait que l'Agence spatiale canadienne, en calculant ses dépenses et son budget, établira un cadre pour des investissements. Il ne revient pas qu'à votre organisme de faire de la recherche ou de développer des outils. Vous le faites en partenariat avec le secteur privé. Cela peut générer par la suite des retombées économiques, surtout dans le domaine de la robotique, comme vous l'avez mentionné, ou dans celui du système de vision. Nous savons que la NASA songe à investir davantage dans l'exploration de la planète Mars ou de la Lune.

Si vous disposiez d'un budget plus important, dans quels domaines pensez-vous que le Canada pourrait investir pour développer une expertise, non seulement pour faciliter ces explorations, mais aussi pour produire des retombées économiques ici sur la Terre?

M. Sylvain Laporte: Je vous remercie, monsieur le député, de votre question.

C'est une excellente question qui nous rappelle à quel point certains projets d'exploration spatiale peuvent être inspirants.

Si je comprends bien le sens de votre question, vous parlez d'exploration humaine et non pas d'investissements dans la fabrication de davantage de satellites de communication, comme cela se fait dans le Grand Nord. Vous me demandez ce que nous ferions avec plus d'argent. Il y a une longue liste de projets que l'on pourrait bien évidemment considérer. Vous avez parlé de la Lune et de Mars. Je vais donc m'en tenir à cette partie de notre univers.

La NASA a rendu public ses plans en vue de missions sur la Lune et sur Mars. L'agence américaine a beaucoup d'études à mener avant de se rendre, par exemple, sur la planète Mars. D'autre part, les scientifiques pourront, en partenariat, faire un grand nombre de découvertes technologiques et médicales lorsqu'une station spatiale sera bâtie sur la Lune. Ils pourront par la suite se servir de la recherche et des découvertes effectuées sur cette planète pour éventuellement développer la technologie nécessaire pour amener des êtres humains sur Mars ou, à tout le moins, dans l'orbite de Mars.

En ce qui concerne le rôle du Canada à cet égard, nous disposons de forces reconnues internationalement qui pourraient contribuer à des missions de ce genre. Nous avons fait de très nombreuses recherches sur le plan de la robotique et des systèmes visuels, mais également sur le plan médical. Les chercheurs universitaires canadiens ont effectué des avancées fantastiques dans les domaines de la neurologie, de l'oncologie et du vieillissement du corps humain grâce à des expériences menées dans l'espace. Les possibilités que la Lune fournira aux partenaires en matière de découvertes médicales utilisables sur la Terre seront tout simplement inouïes.

En ce qui concerne les investissements, il est certain que l'industrie canadienne est intéressée à parfaire les technologies afin de s'assurer de croître grâce à ces possibilités. Il ne faut pas oublier non plus l'aspect humain de la recherche médicale et la capacité d'investir fortement

[Traduction]

dans l'espace,

[Français]

comme on dirait en anglais, soit dans l'espace. Nous nous attendons à des découvertes très riches qui vont largement profiter aux êtres humains. Si nous avions le choix d'investir autrement que dans tous les domaines sans exception, ce serait dans le secteur technologique avec l'industrie canadienne. Cela représenterait un investissement dans l'économie. Toutefois, l'investissement dans la médecine en vue de soulager les problèmes l'humanité serait tout aussi intéressant.

• (1635)

[Traduction]

Le président: Vous avez 30 secondes.

[Français]

M. René Arseneault: Veuillez prendre note, monsieur le président, que j'aimerais remercier mon collègue de sa générosité. Il ne me reste que huit secondes.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Merci beaucoup, monsieur Arseneault.

M. René Arseneault: Je poserai mes questions lors de la deuxième période de questions.

[Traduction]

Le président: Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci.

Je remercie les gens de la BDC d'être ici.

Quels sont les taux que vous imposez à vos emprunteurs en ce moment? Je sais que les taux sont variables et qu'il y en a une diversité, mais pouvez-vous nous donner la fourchette des taux et le taux moyen pour la période actuelle?

M. Paul Buron: Les taux varient toujours en fonction du risque que nous prenons. Pour chaque transaction, nous évaluons le risque, non seulement de la transaction, mais du client. Nous analysons tout cela et nous définissons le risque; ensuite, en fonction des données de marché, nous établissons le taux que nous allons exiger. Cela dépend du risque, mais en règle générale, je peux dire que nous exigeons le taux préférentiel plus 2 %. Cela vous donne donc une idée des taux que nous imposons en ce moment.

M. Ben Lobb: Vous exigez le taux préférentiel plus 2 %?

M. Paul Buron: Le taux préférentiel plus 2 % est la moyenne de ce que nous facturons aux clients.

M. Ben Lobb: En temps normal, est-ce que vous avez des communications stratégiques avec les banques à charte et les caisses populaires et d'autres institutions pour vous assurer que la BDC maintient sa place sur le marché et n'empiète pas trop souvent dans la sphère d'activité des caisses populaires et des banques?

M. Michael Denham: Oui, nous avons des discussions de travail. Depuis mon entrée en fonction, je me suis également fait un devoir de m'asseoir avec le PDG de chaque banque à charte et caisse populaire pour discuter de notre rôle respectif. Je voulais m'assurer qu'ils comprennent que nous faisons un travail complémentaire et qu'ils nous traitent en conséquence.

• (1640)

M. Ben Lobb: Si vous deviez donner une note, 10 étant la plus élevée, compte tenu des opinions et des sentiments des banques et des caisses populaires, quelle serait la place de la BDC sur le marché en ce moment?

M. Michael Denham: Je pense que les banques et les caisses populaires nous attribueraient une très bonne note, mais d'après ce que j'ai entendu, autour de 8,5 ou 9. Nous effectuons 2 200 transactions par année en partenariat avec des institutions financières et autres, dont un grand nombre d'opérations pari passu et de prêts asymétriques. Ces institutions nous considèrent comme de véritables partenaires lorsqu'elles sont exposées à des risques liés à une seule entreprise ou à tout autre problème. Nous travaillons en partenariat pour faire avancer les intérêts de leurs clients.

Je le répète, ce n'est pas notre rôle de gérer les lignes de roulement ou de crédit. Par définition, chaque client avec lequel nous traitons fait affaire avec une banque ou une caisse populaire. Dans chaque cas, nous travaillons de concert avec une autre institution financière.

M. Ben Lobb: J'ai encore quelques questions, si le temps le permet.

Vous en avez peut-être glissé un mot dans notre introduction, mais pourriez-vous nous expliquer la relation entre EDC et une PME en croissance qui souhaite prendre de l'expansion et assurer ses créances et faire tout ce qu'elle doit faire? C'est ma première question.

La deuxième, et j'en ai déjà discuté avec plusieurs entreprises, concerne les lignes de crédit. Dans certaines entreprises, lorsque vous établissez un prix pour un travail, vous devez obtenir une garantie pour prouver que vous serez en mesure d'exécuter le travail et que vous ne manquerez pas de liquidités. Pour certaines entreprises, surtout les petites, c'est très difficile parce qu'elles doivent obtenir une marge de crédit, ce qui est parfois impossible. Elles peuvent exécuter les travaux dans leur intégralité, mais elles ne peuvent tout simplement remplir cette condition, c'est-à-dire obtenir une ligne de crédit ou une garantie d'une valeur de 300 000, 400 000 ou 500 000 \$.

Vous occupez-vous de ce genre de cas? Est-ce que vous pourriez faire quelque chose pour aider ces petites et moyennes entreprises à prendre de l'expansion?

M. Michael Denham: Je vais répondre à la première question et Jérôme répondra à la deuxième.

Concernant EDC, il est important pour le Canada d'avoir un plus grand nombre de PME exportatrices, pour le moment, 18 % de nos clients exportent. Nous travaillons en étroite collaboration avec EDC. Nous jouissons d'une bonne notoriété — nous sommes sur le terrain, nous avons 2 000 employés et 45 000 clients — et nous essayons de travailler avec eux pour les informer des possibilités d'exportation.

Pour faire en sorte qu'elles seront compétitives et prospères et les préparer à exporter, nous les aidons à cibler des créneaux sur les marchés étrangers. Pendant qu'elles se préparent en vue de cet objectif, la balle passe naturellement dans le camp d'EDC pour l'assurance, les lignes de crédit, etc. Nous essayons de travailler main dans la main avec EDC pour aider nos clients de la toute première étape jusqu'à ce qu'ils réussissent à exporter. Nous travaillons en étroite collaboration avec eux au niveau de la haute direction et aussi à chacune de leurs installations.

Pouvez-vous nous parler de la question de la garantie?

M. Jérôme Nycz: Oui, merci.

Vous avez raison. C'est plus difficile pour les petites entreprises de se qualifier pour un projet et d'arriver à respecter les conditions. Au Canada, peu d'institutions sont disposées à cautionner les PME. Par exemple, nous avons aidé ces compagnies en leur fournissant des fonds de roulement selon des modalités de remboursement flexibles, de sorte que le remboursement est rattaché au versement de fonds dans un projet. Les entreprises peuvent obtenir un congé de remboursement de deux, trois ou quatre ans du capital, selon la taille du projet. Cela leur permet de ramasser des flux de trésorerie et de nous rembourser, si elles peuvent obtenir leur paiement à l'avance. Nous répondons à ce besoin grâce à notre équipe responsable du capital de croissance et de transfert, et nous ne ménageons aucun effort pour aider ces compagnies à se qualifier pour ces projets et à livrer la marchandise.

Je sais qu'EDC est pas mal actif sur le front international et aide les PME à soumissionner sur des projets internationaux à cet égard.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Jowhari, vous avez cinq minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

À mon tour, je remercie les deux groupes pour leur excellent exposé.

Je vais reprendre où nous venons de laisser. Ma question est pour la BDC.

C'est extraordinaire de voir que vous encouragez l'innovation, la productivité et l'exportation, surtout auprès des PME. Au fur et à mesure que ces dernières prennent de l'expansion et s'agrandissent, elles cherchent à exporter, notamment vers les marchés émergents.

Pouvez-vous nous expliquer à quel moment la balle passe dans le camp de la BDC, d'EDC et de l'institution financière? Je les vois comme un trépied soutenant les PME pendant leur croissance, et c'est une transition naturelle, mais pour l'instant, je ne suis pas certain que cette transition s'applique à beaucoup de petites entreprises.

De plus, que doivent-elles faire pour faciliter cette transition?

• (1645)

M. Michael Denham: Je suis d'accord avec vous.

Pour concrétiser tout cela, nous avons eu une rencontre avec notre conseil d'administration la semaine dernière et nous avons demandé à cinq de nos clients de venir discuter avec nous avant le dîner. L'un de ces clients, une compagnie appelée Groupe Konrad, nous a donné des conseils. Il a expliqué que lorsque la BDC rencontre un client pour la première fois, ils établissent le plan financier et cela doit se faire dans le cadre d'une discussion quadripartite entre le client, la BDC, EDC et la banque à charte. Si les clients veulent réellement prendre de l'expansion, il est important que ces trois interlocuteurs travaillent ensemble. Voilà le précieux conseil que nous a donné notre client.

Nous allons certes l'appliquer pour aider les compagnies qui se préparent à exporter. C'est compliqué pour les PME. Chacune de ces entités a un rôle à jouer et nous devons faciliter la collaboration entre les PME et ces trois institutions.

M. Majid Jowhari: En ce qui concerne précisément le financement, une partie des fonds seront versés au fur et à mesure que l'entreprise se développe et ils lui permettent de financer une partie de ses opérations et les assurances offertes par l'intermédiaire d'EDC. Quels sont les seuils? À quel moment la décision de faire intervenir EDC est-elle prise? À quel moment la décision de faire intervenir l'institution financière est-elle prise?

M. Jérôme Nycz: Merci.

Je peux donner un peu de couleur à votre commentaire.

Ce n'est pas tant le seuil qui est important, mais le but du financement. Si le financement sert à acheter un compétiteur étranger, cela pourrait alors se faire au moyen de capitaux propres ou d'un emprunt. Si le but est d'avoir un fonds de roulement, c'est un autre bon exemple du rôle d'EDC, qui peut assurer l'exportation tandis que, de notre côté, nous pouvons fournir les fonds de roulement. C'est une collaboration qui mise sur les compétences de chacun.

Au Canada, la croissance d'une entreprise qui veut se tailler une place sur le marché étranger exige une bonne connaissance du marché et ce n'est pas évident. La BDC est très active pour aider une entreprise à analyser si elle est prête pour l'exportation. Nous pouvons lui fournir un fonds de roulement pour qu'elle fasse appel à des conseillers et nous lui consentons des prêts à terme pour l'achat de machinerie et l'agrandissement de ses installations. Dès qu'elle commence à faire des ventes, EDC peut intervenir et proposer un financement.

Dans certains cas, nous avons réussi à travailler avec...

M. Majid Jowhari: Désolé, il me reste à peine une minute et demie. Je surveille, parce que le président est sur le point de m'interrompre

J'ai une autre question. Rien à voir avec la stratégie, mais plutôt avec ma région.

Je représente Richmond Hill. L'an dernier, la BDC a fermé son bureau de Richmond pour s'installer dans une circonscription voisine. J'aimerais savoir sur quel critère la BDC s'appuie pour déménager un bureau d'un endroit à l'autre.

M. Paul Buron: Nous avons une carte qui indique l'emplacement des entrepreneurs dans tout le pays. Nous avons tendance à installer nos centres d'affaires là où se concentrent les entrepreneurs. C'est aussi simple que cela.

M. Majid Jowhari: Dans ce cas, la concentration d'entrepreneurs dans cette circonscription était inférieure à celle de la circonscription dans laquelle vous avez déménagé.

M. Paul Buron: Oui.

M. Majid Jowhari: Bon.

Il me reste 30 secondes...? Je vais les garder pour une autre fois.

Le président: Ce n'est pas possible.

M. Majid Jowhari: Bon, dans ce cas je vous en fais cadeau.

Le président: Est-ce que je peux me montrer généreux et les offrir à M. Masse?

M. Majid Jowhari: Absolument.

Le président: Monsieur Masse, vous avez deux minutes et 45 secondes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci à mes collègues.

J'aimerais continuer avec la BDC.

En ce qui concerne vos clients qui passent la phase de développement pour se mettre à exporter — ce qui est bon, car notre économie est surtout fondée sur l'exportation —, avons-nous des statistiques sur ce qui leur arrive s'ils prennent de l'expansion? Nous savons ce qui arrive à ceux qui échouent. Ils échouent tout simplement ou se transforment peut-être en autre chose s'ils ont expérience voulue.

Est-ce qu'ils demeurent canadiens? Sont-ils rachetés? Sont-ils vendus et à qui? Quel est l'avantage net pour le Canada et pour les Canadiens de financer le risque? Il me semble qu'il y a des concessions mutuelles à faire. Je m'intéresse à cet aspect, car on me pose parfois la question.

M. Michael Denham: Je ne peux pas vous répondre précisément maintenant, mais nous avons fait des recherches à ce sujet sur les entreprises de taille moyenne, celles qui comptent entre 100 et 499 employés. Avec le temps, en particulier dans le secteur manufacturier, certaines entreprises canadiennes dans cette fourchette ont considérablement rétréci. Notre recherche en révèle certains des motifs et des causes profondes.

C'est un problème pour le pays. L'innovation, la R-D, les exportations, etc., sont surtout le fait des entreprises de cette taille. C'est quelque chose auquel nous nous intéressons particulièrement et nous pourrions passer en revue un certain nombre d'initiatives que nous avons entreprises pour inverser cette tendance et aider les entreprises non seulement à prendre de l'expansion, mais encore à le faire tout en demeurant canadiennes.

• (1650)

M. Brian Masse: Pourriez-vous nous fournir cette information avant la fin de notre étude, qui devrait se poursuivre jusqu'à l'automne? Ce serait essentiel. Nous cherchons des réponses à ces

questions et comment empêcher ce phénomène. On peut sûrement en empêcher une partie et l'autre non, mais il me semble que ce serait intéressant. Nous tenons à l'étude parce que nous voulons résoudre ces problèmes. L'aide de la BDC pourrait être de nature différente. Ce pourrait être l'étude de ces suggestions à l'interne, mais aussi trouver d'autres soutiens externes, qui existent, mais qui ne réalisent pas leur plein potentiel parmi les clients de la BDC.

M. Michael Denham: Nous serons heureux de vous faire part des résultats de la recherche. Nous venons d'actualiser les données et une fois que ce sera terminé, nous en informerons le Comité.

M. Brian Masse: Formidable. Je vous en remercie.

Le président: Merci beaucoup.

M. Brian Masse: Mon temps est écoulé?

Le président: Terminé.

M. Brian Masse: Je remercie mes collègues, car nous n'aurions pas eu la possibilité d'en parler sans eux.

Le président: Nous avons finalement assez de temps pour une série de sept minutes chacun et il nous restera encore deux ou trois minutes.

Monsieur Baylis, vous avez sept minutes.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Merci.

Ma première question est pour la BDC. Votre mandat consiste à servir de complément aux services des banques à charte, mais non de rivaliser avec elles. S'agissant de la nouvelle économie... Disons que je me présente en tant que fabricant, je comprends que vous allez prendre un plus grand risque, mais prêter de l'argent à un fabricant, je ne veux pas dire que c'est facile, mais c'est plus courant. Quelle machine voulez-vous acheter? Qu'est-ce que ceci ou cela? C'est peut-être un peu plus risqué et les banques les refusent. C'est donc vous qui intervenez.

Que cherchez-vous pour la nouvelle économie? Le défi est de taille. Quelqu'un arrive en proposant le nouveau Facebook et on lui dit que ce n'est pas la peine et qu'il n'y a rien à faire dans ce domaine. Dans ces cas, essayez-vous au moins de faire quelque chose et dans l'affirmative, comment?

M. Michael Denham: Nous nous occupons des entreprises qui démarrent et des industries axées sur le savoir qui n'ont pas les actifs nécessaires pour garantir les prêts. Nous étudions les données de Statistique Canada dont je parlais tout à l'heure. Les prêts qui ne sont pas approuvés posent un gros problème. Vous posez donc la bonne question.

Nous avons des algorithmes de prêt qui nous permettent de prêter à ces entreprises sans nécessiter un actif comme garantie. Nous pouvons prêter en fonction des flux de trésorerie projetés, du montant du prêt, ou encore de la cote de crédit de la personne.

Nous savons que c'est un segment très important mal desservi par les banques commerciales et que nous devons les aider. Nous avons différents outils de prêt à cet effet.

M. Frank Baylis: Comment cela se passe-t-il jusqu'à présent? Les propositions doivent être fragiles, risquées. Que faites-vous en premier? Évaluez-vous l'entrepreneur? Que faites-vous?

M. Paul Buron: Comme Michael vient de le dire, nous recueillons des données, nous évaluons le risque et nous prêtons de l'argent. Nous suivons ces petits prêts dans un portefeuille distinct que nous surveillons pour nous assurer d'atteindre nos objectifs.

C'est ce qui est le plus risqué jusqu'à présent, et nous le savons. Les résultats correspondent à nos attentes.

M. Frank Baylis: J'aimerais quelques précisions sur la situation de ces prêts sans garantie, ce qui m'amène à mon autre question pour Jérôme et qui porte sur le capital de risque, car j'imagine que vous les envoyez voir Jérôme, n'est-ce pas? Parce que vous, vous n'allez pas prêter l'argent, mais lui il le fera.

Vous avez dit que le fonds de la BDC est le fonds le plus important au Canada.

M. Jérôme Nycz: Nos placements en capital de risque sont les plus dynamiques au Canada. Nous finançons directement les entreprises et les entreprises de technologie par le biais de trois fonds internes: l'un consacré à l'informatique, un autre aux sciences de la vie et le dernier à l'industrie, l'énergie et les technologies propres. Nous avons trois équipes internes qui s'occupent des investissements directs.

Nous investissons également dans des fonds. Nous soutenons 56 fonds indépendants du secteur privé partout au Canada. Certains sont de petits fonds comme Version One en Colombie-Britannique, d'autres plus importants comme Georgian Partners pour lequel nous visons de 250 à 300 millions de dollars. C'est un investissement à large spectre, indirectement.

Nous soutenons également les petites initiatives par nos contributions aux programmes d'accélération. Nous soutenons 13 accélérateurs dans tout le Canada. Nous les aidons à mettre en place l'accélérateur directement, mais le bénéficiaire de l'accélérateur va fournir un billet convertible de 150 000 \$ pour une société d'informatique, 250 000 \$ pour l'énergie et les technologies propres et 500 000 \$ pour les entreprises des sciences de la vie.

Nous couvrons tout l'éventail de l'offre dans plusieurs secteurs, soit directement soit indirectement, au moyen du fonds. Nous essayons d'aider — et je sais qu'il en a déjà été question — certains secteurs émergents dont la technologie agricole, les technologies propres, etc.

● (1655)

M. Frank Baylis: Dans ce contexte, pourrais-je également voir les statistiques, en particulier sur vos trois principaux domaines? Vous avez parlé de technologie médicale, de la TI et des technologies propres. Vous avez tout un réservoir d'argent. Quelle est la portion réservée à chacun d'eux?

M. Jérôme Nycz: Oui, nous pouvons vous les donner.

Le secteur des TIC représente le gros du secteur au Canada, soit environ 65 % de l'investissement. Le reste est très réparti. Cela correspond également au fonds que nous soutenons.

M. Frank Baylis: Je vais passer à l'agence spatiale.

Ma circonscription est Pierrefonds—Dollard. Elle se trouve dans l'ouest de l'île de Montréal, et c'est donc une plaque tournante pour l'aérospatiale. La MDA a son siège, et j'ai rencontré ses représentants qui m'ont indiqué que le Canada perd du terrain dans le domaine de l'aérospatiale. Pensez-vous que c'est exact?

M. Sylvain Laporte: Il est difficile de donner une réponse sans connaître le contexte.

M. Frank Baylis: Ils avaient des statistiques montrant que notre empreinte économique était, disons, troisième dans le monde et qu'elle serait maintenant dans les vingtièmes. Ils reprochent au gouvernement de ne pas investir suffisamment et de ne pas avoir de plan cohérent pour l'industrie spatiale. Qu'en pensez-vous?

M. Sylvain Laporte: À l'instar de beaucoup d'autres organismes, l'ASC a dû passer par un certain nombre de mises à jour économiques et d'examen de son budget. Nos services votés étant

passés de 300 à 260 millions de dollars, il y a eu moins d'argent à consacrer à l'espace. C'est la même chose dans d'autres pays.

Mais on constate qu'un certain nombre de pays sont en train d'investir davantage dans leurs programmes spatiaux. Le Canada n'en est pas encore tout à fait là.

M. Frank Baylis: Ces pays nous auraient devancés, n'est-ce pas?

M. Sylvain Laporte: En ce qui concerne le classement au troisième rang à je ne sais plus trop lequel, il nous faudrait examiner exactement ce qu'ils prétendent et savoir sur quelle échelle ils se fondent. En général, si nous parlons de types d'échelles similaires, je dirais que passer des cinq premiers au 10^e ou 12^e rang — selon le classement —, c'est effectivement perdre un peu de terrain. Si c'était leur point de vue, que nous sommes en retard, alors je dirais que oui.

Lorsque le gouvernement est l'un de vos principaux clients, les compressions budgétaires auront des répercussions sur les activités. C'est un fait. Notre budget a été réduit. Si tel était leur hypothèse du départ, je suis d'accord avec cette affirmation.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Nuttall pour sept minutes.

M. Alexander Nuttall: Merci, monsieur le président.

Je vais continuer avec la BDC là où M. Baylis s'est arrêté. En parlant de la nouvelle économie — nous parlions tout à l'heure de l'économie du partage —, nous avons vu des entrepreneurs quitter le Canada faute d'accès au capital nécessaire. C'est ce qu'a fait l'un des cofondateurs d'Uber. J'utilise un exemple assez marquant, mais il y en a d'autres, et il est peut-être injuste de critiquer le marché de cette façon. Nous avons aussi des commissions des valeurs mobilières qui sont mises en place indépendamment partout au pays.

La BDC a-t-elle eu des interactions avec ces organisations ou avec le CANAFE ou ceux qui formulent les politiques sur les placements par financement participatif en capital? À l'heure actuelle, dans certains endroits du pays, le maximum est de 1 500 \$ par personne, par entreprise, par an, et le maximum pour l'entreprise est de 1,5 million de dollars. Nous savons que ce n'est pas beaucoup de nos jours. En a-t-on parlé de votre côté? Cela pourrait atténuer vos problèmes liés aux placements en capital de risque.

● (1700)

M. Michael Denham: Voilà un excellent point qui nous amène au sujet de la technologie financière.

Nous ne négligeons aucun effort pour augmenter les options, la liquidité et l'accès des petites entreprises. C'est pourquoi nous envisageons de prêter et de fournir des liquidités à certains de ces prêteurs de la technologie financière. Nous étudions les prêts entre pairs. Nous étudions le financement participatif en capital. Nous sommes tout à fait favorables à tout ce qui apporte des liquidités et plus d'options aux petites entreprises.

Je ne peux pas parler des discussions avec le CANAFE comme tel, mais c'est un thème que nous étudions, utiliser nos liquidités pour donner une impulsion et donner également des conseils et des perspectives dans différentes administrations pour faire avancer certaines de ces options.

M. Alexander Nuttall: Pourrais-je demander une rencontre avec la personne responsable au sein de votre organisme, juste pour obtenir plus d'informations à ce sujet?

M. Michael Denham: Volontiers.

M. Alexander Nuttall: Merci.

Le dernier point que je veux aborder est un aspect dont j'ai pu discuter avec votre organisme de manière confidentielle. J'en ai déjà parlé devant le Comité, et j'aimerais y revenir maintenant.

J'ai déjà eu des inquiétudes, compte tenu de l'objectif de la BDC, au sujet de son entrée dans le marché. J'estime que la BDC est là pour faire en sorte que les entreprises qu'elle appuie et auxquelles elle fournit des capitaux arrivent au point où le marché intervient. Vous avez dit que vous devez agir auprès des banques à charte et d'autres prêteurs, d'abord pour les pousser à mieux faire, mais également parce que vous ne voulez pas avoir un espace entre les deux.

A-t-on réalisé des études avec le Bureau de la concurrence pour savoir ce que l'on peut faire pour sortir de cet espace et le laisser au marché? Est-ce quelque chose que vous envisagez de faire?

J'ai même entendu la semaine dernière des exemples concrets où la BDC est en concurrence directe avec les prêteurs. Oui, vous travaillez en étroite collaboration avec les institutions, mais il y a aussi les cas où le marché peut prendre le contrôle et la BDC continue à prêter de l'argent. J'aimerais mieux que ces millions de dollars soient placés dans une entreprise qui n'a pas accès au capital des banques.

M. Michael Denham: Nous sommes entièrement d'accord avec ce rôle de la BDC, car il est inconcevable qu'une société d'État rivalise avec le secteur privé et, comme vous le dites, c'est une utilisation inefficace des ressources de mettre les ressources, les investissements et les prêts là où le secteur privé peut jouer son rôle.

C'est quelque chose où nous maintenons toujours l'oeil ouvert au quotidien ainsi que sur le plan stratégique. Comme nous faisons environ 12 000 prêts par an, certains franchiront nécessairement la ligne, si vous voulez, en étant compétitifs plutôt que complémentaires. Nous sommes vigilants. Nous avons un ombudsman. Nous avons un programme d'assurance de la qualité pour limiter cela.

Le marché est constamment en mouvement. Ces options de financement, en particulier avec la technologie financière, sont en constante évolution. Nous étudions constamment le marché et notre rôle pour nous assurer de rester complémentaires et contribuer à donner un accès là où il n'existe pas.

M. Alexander Nuttall: Voici un commentaire à propos de l'ombudsman. Si je suis un banquier et je prête de l'argent pour m'apercevoir que la BDC me fait concurrence, il faudrait que je sois très sournois pour signaler à la BDC l'existence de ce client potentiel et détruire l'accord de l'autre côté. De plus, le client ne va rien dire lui-même à l'ombudsman alors que la situation lui est favorable. Il ne voudrait pas détruire la concurrence pour abaisser le prix ou prolonger l'échéance ou autre.

Je ne sais pas si vous le faites souvent, mais je pense qu'un examen et la vérification interne de ces éléments seraient très utiles. Mais je comprends pourquoi l'ombudsman est là et comment il fait son travail.

Merci de votre exposé et d'avoir répondu aux questions.

Enfin, permettez-moi de poser la question suivante à l'ASC. Vers la fin des années 1980 et le début des années 1990, nous avons eu quelques programmes formidables: Canadarm, Spar Aerospace à

l'époque, puis la robotique MDA, etc. Pensez-vous que nous pouvons revenir à ce type d'innovation qui a fait notre réputation dans le monde? Nous vendons toujours des agrégats basés sur la recherche et le développement de ce produit.

Comment nous voyez-vous revenir à cette position, car il semble que nous n'y soyons plus. Ce n'est pas une question de cinq ans. Ce n'est pas une question de 10 ans. Voilà peut-être 15 ans que nous ne sommes plus à l'avant-garde.

• (1705)

Le président: Répondez très rapidement, s'il vous plaît.

M. Sylvain Laporte: Je pense en fait que le Canada est encore très bien placé. Nous faisons encore énormément de travail à la fois grâce à notre industrie et au milieu universitaire et nous avons maintenu notre profil international comme l'un des pays de choix pour l'espace. L'avenir semble très prometteur. Nous sommes très bien placés pour maintenir, voire accroître notre présence dans l'espace.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci une fois de plus de votre présence ici.

Je vois les choses un peu différemment que M. Nuttall. Je pense que la BDC existe parce que le secteur privé ne fait pas son travail. C'est mon avis. Le problème vient notamment des prêts à intérêt élevé. En ce qui concerne les capitaux propres, mon grief est surtout que lorsqu'on se rend dans une banque ou une caisse de crédit, on découvre qu'il n'y a pas d'options parce qu'on ne peut pas aller plus loin.

Est-ce que vous facturez des frais de service ou des frais analogues à ceux perçus par les autres institutions? Est-ce que cela fait partie de votre fonctionnement? Passer par le processus et ensuite... Disons que la BDC refuse la demande d'un client, que lui donnez-vous quand le prêt n'est pas réalisable pour une raison quelconque?

M. Paul Buron: Nous facturons des frais. Nous avons tendance à faire ce que le marché fait. Nous ne facturons que les frais que nous jugeons raisonnables. Nous avons affaire à de petits clients en général et nous en tenons compte dans tout ce que nous faisons. Nous appliquons les mêmes pratiques que n'importe quelle autre institution financière à cet égard.

M. Brian Masse: Donnez-vous une autre référence à quelqu'un qui ne peut pas obtenir l'aide de la BDC pour une raison quelconque? Je ne vais pas entrer dans l'hypothétique. Que dites-vous aux gens et où les envoyez-vous éventuellement, ou les envoyez-vous quelque part? Je suis curieux de savoir ce que nous devrions faire. Nous rencontrons des gens qui disent qu'ils ont essayé différentes institutions et nous ne savons plus où les envoyer.

M. Michael Denham: Nous essayons toujours d'aider.

Du côté du capital de risque, les investissements sont souvent trop petits pour nous et nous les renvoyons à un réseau d'investisseurs providentiels local. Concernant les prêts, s'il s'agit d'un prêt à petite échelle, les organisations SADC peuvent faire quelque chose. Ces nouveaux prêteurs de la technologie financière ont tendance à prêter des sommes d'argent pour des propositions et des clients à risque élevé. Nous aiguillons certains clients vers de nouveaux prêteurs émergents. Nous faisons de notre mieux pour aider plutôt que de nous contenter de dire non.

Pour revenir à votre question précédente, vous vouliez savoir combien de clients nous avons dans la région de Windsor, et j'ai dit 47. C'est à Windsor Ouest. Je peux vous revenir si vous le souhaitez avec...

M. Brian Masse: Merci beaucoup. Je vous remercie. J'aimerais voir cette information. Ce serait bien d'obtenir un résumé local rapide, tous les six mois ou tous les ans. Pourriez-vous nous dire également qui vous aidez déjà. En tout cas, c'est utile. Je comprends les accords de confidentialité. Cela se produit même quand les gens viennent nous voir sur différentes questions sont mal à l'aise sur ce qui est public ou non public. Il y a de nombreuses raisons à cela. Je vous en serais reconnaissant parce qu'il serait utile de relayer ce message aux personnes qui nous posent ces questions.

Passons à l'agence spatiale...

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

• (1710)

Le président: Vous avez deux minutes et 30 secondes.

M. Brian Masse: Je vais être rapide et redonner un peu du temps que j'ai eu plus tôt. J'ai une petite question pour l'agence spatiale en ce qui concerne vos possibilités et vos difficultés et qui concerne la citation, « Le Canada est un partenaire de confiance et respecté, qui possède une réputation d'excellence dans des créneaux technologiques importants. »

Je n'aime pas le terme créneau, ce pourrait être autre chose. En tout cas, est-il possible d'y échapper et d'avoir un rôle plus important et que faudrait-il pour y arriver?

M. Luc Brûlé (vice-président, Agence spatiale canadienne): Merci.

C'est toujours une question de priorités.

Dans notre cas, nous avons des créneaux technologiques que nous voulons faire progresser, mais cela ne nous empêche pas de nous intéresser à d'autres technologies. Nous faisons beaucoup de R-D. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'industrie. Nous avons un excellent programme de subventions et de contributions qui peuvent nous aider à collaborer avec l'industrie pour développer d'autres technologies. Nous avons également favorisé celles qui sont importantes pour nous.

M. Brian Masse: Non, je sais, mais si vos possibilités sont dans des créneaux technologiques et si vous avez des partenaires de confiance et précieux, que devons nous faire pour ne plus être simplement un complément, mais quelque chose à part entière? Si

nous avons l'ambition et le soutien pour le faire, comment pouvons-nous devenir plus qu'un simple complément ou un créneau?

Je vous laisse réfléchir à ce sujet et je vais passer mon temps là-bas. Il n'y a rien d'urgent. La question est simplement de savoir comment nous allons prendre de l'expansion. Vous pourrez m'envoyer votre réponse par courriel si vous le souhaitez, parce que j'aimerais le savoir.

Le président: La dernière question sera pour M. Arseneault.

[Français]

Monsieur Arseneault, vous avez la parole et vous disposez de cinq minutes.

M. René Arseneault: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse aux représentants de la Banque de développement du Canada.

Les mots « Banque de développement du Canada » laissent entendre qu'il s'agit de développement économique. Évidemment, les défis en matière de développement économique varient selon qu'il s'agisse d'une région rurale, d'une région urbaine ou d'une grande métropole. Selon vous, comment la Banque de développement du Canada répond-elle à ces défis?

Les règlements, les critères et le rapport avec les entrepreneurs sont-ils différents dans les régions rurales par rapport à ce qu'ils sont dans les grandes métropoles? Quand je parle de critères, je parle évidemment de ceux qui donnent accès au financement.

M. Jérôme Nycz: Je vous remercie de la question.

Si vous vous penchez sur les activités de la BDC, vous verrez que son taux de pénétration du marché est très élevé dans certaines régions. Par exemple, dans la région de l'Atlantique, il y a eu une transformation de l'industrie. Il y a eu beaucoup de pêche ainsi que de l'exploitation pétrolière. Or on voit que les institutions financières ont été très actives pendant certaines périodes et qu'elles l'ont été moins durant les périodes de ralentissement économique.

La BDC est restée très présente dans la région. À Terre-Neuve-et-Labrador, par exemple, le taux de participation est d'environ 13 % ou 14 % alors que la moyenne nationale est d'environ 3,8 %. Les activités de la BDC démontrent qu'elle est très présente lorsque, par exemple, une ville compte un employeur important et que l'économie gravite autour de cet employeur. Il se peut qu'une manufacture ait besoin d'équipement, mais comme il s'agit de ce qu'on appelle une entité à but unique, sa valeur sur le marché est moins importante qu'elle ne le serait dans une région plus dense.

La BDC est très active quant au financement de tels projets et à l'évaluation du risque en fonction des caractéristiques de l'industrie. Nous offrons du financement qui est peut-être davantage à long terme. Nous finançons une plus grande partie des actifs pour générer de l'activité économique dans ces régions. Les entreprises disposent ainsi de fonds de roulement pour soutenir la croissance et relever les défis inhérents au fait d'être établi dans une région éloignée.

La BDC a un impact plus important dans les régions moins denses et moins bien couvertes par les autres institutions financières. C'est vraiment notre rôle en matière de développement et celui-ci nous tient à coeur.

•(1715)

M. René Arseneault: Vous avez parlé des provinces de l'Atlantique, mais si le temps vous le permet éventuellement, pourriez-vous nous faire parvenir par courriel des statistiques du genre de celles que vous nous avez présentées au sujet de Terre-Neuve-et-Labrador? Vous parliez d'un taux de pénétration de 13 % par rapport à la moyenne nationale qui est de 3 % environ.

Est-ce exact?

M. Jérôme Nycz: Le taux de pénétration de la BDC dans l'ensemble du Canada est d'environ 3,5 %. À Terre-Neuve-et-Labrador, il est de 14,9 %. C'est un exemple, mais nous pourrions vous en donner d'autres.

M. René Arseneault: Je suis heureux d'entendre cela.

En effet, j'ai été un peu inquiet de vous entendre dire à notre collègue, M. Jowhari, que vous aviez transféré des bureaux là où il y avait une concentration d'entrepreneurs. Or on sait que cette concentration n'existe pratiquement pas dans les provinces de l'Atlantique.

M. Jérôme Nycz: En effet.

M. René Arseneault: On vous a posé plusieurs questions à ce sujet, mais j'aimerais revenir sur le rôle de la BDC, qui est complémentaire à celui des banques.

En deux mots, en une image, comment décririez-vous ce rôle de complémentarité? Comment la Banque de développement du Canada se distingue-t-elle à cet égard?

M. Jérôme Nycz: Premièrement, nous nous distinguons en étant un prêteur patient qui n'a pas de recours sur les actifs à court terme.

Nous finançons des projets en fonction de leur mérite et de celui de l'entreprise et non pas nécessairement en fonction des actifs personnels de l'entrepreneur.

Deuxièmement, nous assumons souvent une part de risques plus élevée que celle d'une banque et nous facturons en conséquence. Nos conditions pour le remboursement d'un prêt sont plus favorables. Nous parlons ici d'un terme qui est plus long et de modalités de remboursement plus souples. En outre, si l'entreprise fait face à des difficultés, nous pouvons accorder à l'entrepreneur un sursis quant au remboursement du capital de façon à faciliter la remise sur pied de l'entreprise.

M. René Arseneault: Me reste-t-il 20 secondes, monsieur le président? Même pas cinq secondes?

Ce sera tout. Merci.

[Traduction]

Le président: C'est une bonne réponse et voilà qui met fin à la discussion.

Avant de vous laisser partir, je vois qu'il y a eu un grand nombre de demandes de documentation et autre. Pourriez-vous s'il vous plaît tout transmettre au bureau du greffier pour que nous puissions distribuer à tout le monde?

Je voudrais vous remercier tous d'être venus aujourd'hui. Ce fut une période de questions et réponses très intéressante. Passez une bonne journée. Nous allons suspendre la séance pendant trois minutes.

[La séance se poursuit à huis clos]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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