



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent des finances

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 035

Le mardi 9 juin 2020

Président : L'honorable Wayne Easter



Comité permanent des finances

Le mardi 9 juin 2020

• (1500)

[Traduction]

Le président (L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 35^e séance du Comité permanent des finances de la Chambre des communes. Il s'agit de la première partie de la réunion d'aujourd'hui.

Conformément à l'ordre de renvoi de la Chambre, nous nous réunissons pour discuter de la réponse du gouvernement à la pandémie de la COVID-19. La réunion d'aujourd'hui se déroule par vidéoconférence, et les délibérations seront diffusées sur le site Web de la Chambre des communes.

Nous avons la chance d'accueillir aujourd'hui des représentants d'Exportation et développement Canada. Permettez-moi de vous présenter nos invités: Mme Lavery, présidente et chef de la direction; M. Burlock, vice-président directeur et chef de la direction des affaires commerciales; enfin, M. Winterhalt, premier vice-président des communications et de la stratégie organisationnelle.

Vous disposez d'environ 10 minutes.

Madame Lavery, soyez la bienvenue. Nous passerons aux questions après votre exposé.

La parole est à vous.

Mme Mairead Lavery (présidente et chef de la direction, Exportation et développement Canada): Monsieur le président, je vous remercie de votre accueil et de l'occasion qui m'est offerte de prendre la parole devant le Comité aujourd'hui.

Exportation et développement Canada jouit d'une position unique pour comprendre les épreuves que doivent surmonter tant d'entreprises canadiennes dans le contexte actuel. Nous avons ainsi le privilège de pouvoir véritablement aider le Canada à traverser cette crise.

Je voudrais profiter des prochaines minutes pour vous expliquer comment EDC prête main-forte et vous décrire certains des outils que nous utilisons pour aider des milliers d'entreprises canadiennes à survivre à la crise, à se préparer à la relance et à renouer avec la croissance lorsque le moment sera venu.

EDC est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. En 2019, nous avons servi près de 17 000 clients, dont environ 90 % sont de petites ou moyennes entreprises canadiennes. Nous avons facilité des transactions d'une valeur de 102 milliards de dollars auprès d'entreprises canadiennes dans 147 pays du monde entier, contribuant ainsi à la création d'environ un demi-million d'emplois au Canada.

EDC exerce ses activités selon des principes commerciaux. Autrement dit, nous n'accordons pas de subventions. La gestion des risques est au cœur de nos activités. Nous offrons principalement un ensemble de solutions financières et de produits du savoir qui procurent aux exportateurs canadiens de toutes tailles, à leurs chaînes d'approvisionnement et à leurs banquiers la confiance nécessaire pour réaliser des ventes sur les marchés internationaux.

EDC peut protéger les exportateurs, par exemple, contre le défaut de paiement d'un client étranger. Nos cautionnements et garanties de prêts constituent une autre forme de gestion des risques, donnant aux institutions financières la confiance dont elles ont besoin pour fournir aux exportateurs les fonds de roulement ou les flux de trésorerie nécessaires pour saisir des occasions d'affaires à l'échelle internationale. EDC offre également de l'aide grâce au financement direct de transactions et de projets internationaux.

Il convient aussi de signaler qu'EDC mène une grande partie de ses activités en partenariat avec les institutions financières et les assureurs privés du Canada. À cet égard, EDC est un organisme du secteur public qui se veut un partenaire de la croissance du secteur privé, en favorisant la réussite de milliers d'exportateurs canadiens.

Il s'agit là du rôle que joue EDC dans des circonstances normales, mais aujourd'hui, c'est loin d'être le cas. Nous sommes fiers de participer aux efforts du gouvernement du Canada en réponse à la pandémie et à ses conséquences économiques. Nos 1 700 employés — qui travaillent tous de la maison — s'efforcent de trouver de nouvelles façons de servir les entreprises canadiennes. Ce qui a été d'un grand secours, c'est la décision du Parlement d'élargir le mandat d'EDC, lui permettant ainsi de miser sur sa gamme complète d'outils pour soutenir les entreprises non exportatrices.

Devant la crise qui sévit en ce moment, notre réaction immédiate a été d'aider d'abord nos clients actuels. Ainsi, nous avons offert des reports de paiement dans le cadre de nos programmes financiers, en plus de fournir des liquidités aux termes de facilités de crédit négociées préalablement et de régler les réclamations avant les délais prescrits. Nous avons également rendu nos solutions plus accessibles et augmenté notre tolérance au risque, tout en continuant de répondre avec souplesse aux besoins des entreprises canadiennes.

Par ailleurs, nos produits du savoir ont permis de fournir des conseils indispensables pendant la crise. Trois webinaires liés à la COVID-19 ont attiré plus de 10 000 inscriptions et plus de 60 000 visites sur la page Web d'EDC. Nous avons également contribué à 23 autres activités virtuelles, organisées en collaboration avec des associations et des partenaires industriels, en communiquant des détails sur les programmes disponibles, et nous avons produit un outil de triage en ligne pour orienter les entreprises canadiennes vers les ressources offertes dans l'ensemble du gouvernement en réponse à la COVID-19.

Au-delà de ses activités principales, EDC a également collaboré à la conception et à la mise en œuvre de deux nouveaux programmes d'Équipe Canada: le Programme de crédit aux entreprises, ou PCE, et le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, ou CUEC.

À l'heure actuelle, EDC offre deux formes de garanties de financement dans le cadre du PCE. En termes simples, une garantie est une promesse faite par EDC à une banque, à une coopérative de crédit ou à une caisse populaire, promesse selon laquelle EDC s'engage à rembourser la totalité ou une grande partie du prêt consenti par cette institution financière à une entreprise canadienne. Lancée à la fin du mois de mars, la garantie d'EDC au titre du PCE s'adresse principalement aux petites et moyennes entreprises et permet de garantir 80 % du montant des prêts, jusqu'à concurrence de 6,25 millions de dollars.

• (1505)

Notre deuxième type de garantie s'appelle le Programme pour le marché intermédiaire — Financement et garanties. Ce programme prévoit une aide accrue pour les entreprises de taille moyenne, dont les revenus se situent entre 50 et 300 millions de dollars, et garantit 75 % du montant des prêts, allant de 16 à 80 millions de dollars.

Le premier type de garantie au titre du PCE a été conçu pour fournir rapidement des liquidités aux petites entreprises ayant des sources de financement limitées. Même si la participation initiale a été plus lente que prévu, le programme suscite beaucoup d'intérêt, et nous prévoyons une demande accrue tout au long de l'été et de l'automne. EDC collabore maintenant avec plus de 120 institutions financières commerciales partout au Canada pour mettre en œuvre ce programme.

Les premiers commentaires des clients et des banquiers font ressortir un thème commun. Les propriétaires de petites entreprises sont aujourd'hui réticents à l'idée de s'endetter davantage. C'est principalement attribuable à l'incertitude qui entoure le moment et la nature de la relance. Ils ont toutefois signalé une plus grande ouverture au programme lorsqu'ils auront une meilleure compréhension de leurs coûts futurs et de leurs clients.

À la lumière de ces commentaires, nous avons modifié la durée de la garantie, qui est passée de deux à cinq ans, afin d'offrir aux entreprises canadiennes un horizon de remboursement plus long. Cela semble avoir fonctionné. Nos partenaires bancaires traitent actuellement plus de 400 prêts assortis de garanties d'EDC. Bien entendu, nous continuerons de surveiller le programme et ses paramètres.

EDC contribue également à la mise en œuvre du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. À cet égard, notre rôle consiste à appuyer les institutions financières canadiennes en nous occupant du financement, des vérifications de validation et de l'administration. Depuis son lancement, le programme amélioré et élargi a permis de verser plus de 26 milliards de dollars par l'entremise de 233 institutions financières, fournissant ainsi des liquidités essentielles à plus de 660 000 entreprises.

Bien que le Programme de crédit aux entreprises et le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes demeurent notre priorité, nos produits de base continuent d'avoir une incidence importante sur les entreprises canadiennes. Ainsi, notre assurance-crédit pour les comptes clients aide les entreprises à maintenir leur compétitivité, en leur donnant accès à des fonds de roulement sans devoir s'endetter davantage. De mars à mai 2020, EDC a signé

218 nouvelles polices d'assurance, en plus de 215 demandes en attente, par rapport à 99 au cours de la même période l'an dernier. Le nombre a donc quadruplé, et il s'agit d'une augmentation de plus de 1 milliard de dollars américains, en huit semaines à peine, au chapitre de l'exposition au risque, afin d'appuyer les ventes de plus de 3 000 entreprises canadiennes.

En ce qui a trait aux cautionnements, jusqu'ici, nos solutions ont favorisé des échanges commerciaux d'une valeur de 3,8 milliards de dollars, soit une hausse de 81 % par rapport à l'année précédente. En outre, dans le cadre de notre programme de financement, nous avons pris 25 engagements et présenté 17 offres d'une valeur de 3,8 milliards de dollars américains, le tout visant directement à aider les entreprises touchées par la COVID-19.

Ces chiffres révèlent la nature anticyclique d'EDC. Lorsque la crise menace les liquidités et fait augmenter les risques au-delà du niveau de tolérance des autres intervenants du marché, EDC est en mesure d'offrir un soutien, d'atténuer les risques et d'injecter des liquidités.

EDC fait partie d'un vaste effort coordonné d'Équipe Canada en vue de soutenir l'économie de notre pays durant la crise. Affaires mondiales Canada, le ministère des Finances, ainsi que le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique et de nombreux autres organismes gouvernementaux travaillent côte à côte avec EDC, la BDC et les institutions financières canadiennes.

Cet effort a exigé de la souplesse et de la créativité de la part de chacun des membres de l'équipe. Je suis fière de tous ces efforts, et pas seulement de ceux déployés par EDC. Je crois que les mesures que nous prenons aujourd'hui soutiendront les entreprises canadiennes pour la relance et le retour à la croissance.

Bien entendu, j'attends avec impatience le jour où EDC reviendra à son mandat initial, qui est d'aider les entreprises canadiennes à percer, à croître et à réussir à l'étranger. D'ici là, nous restons des partenaires dévoués qui s'emploient à aider toutes les entreprises canadiennes en cette période extrêmement difficile.

• (1510)

Je vous remercie de nous donner l'occasion de participer à cette importante conversation.

Mon équipe et moi-même répondrons avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, madame Lavery.

Nous allons maintenant passer aux interventions de six minutes. Chers collègues, je vais vous donner l'ordre des intervenants. Nous allons commencer par M. Cumming, suivi de MM. Fraser, Ste-Marie et Julian.

Monsieur Cumming, vous avez la parole.

M. James Cumming (Edmonton-Centre, PCC): Bonjour, et merci d'être des nôtres aujourd'hui.

Je reconnais que vos efforts permettent d'ajouter de la valeur au milieu des affaires.

J'aimerais d'abord parler des prêts liés au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. Nous insistons, depuis un certain temps déjà, sur les modifications proposées il y a quelques semaines, et les entreprises nous demandent sans cesse quand ces changements entreront en vigueur. Pouvez-vous nous donner une idée de la date à laquelle ces modifications seront mises en place?

Mme Mairead Lavery: Monsieur Winterhalt, voulez-vous répondre?

M. Todd Winterhalt (premier vice-président, Communications et stratégie organisationnelle, Exportation et développement Canada): Merci, madame Lavery.

Merci à vous, monsieur Cumming.

Nous en sommes maintenant à la troisième version du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, comme vous venez de l'évoquer. La première version a été lancée en mars. Les modifications apportées par la suite ont abouti à la version 2.0, qui a élargi les critères d'admissibilité à compter d'avril. La troisième version, qui est, je crois, celle à laquelle vous faites allusion, vise à rendre admissibles les entreprises dont la masse salariale est inférieure ou égale à 20 000 \$ en 2019 ou les entreprises qui ont des dépenses admissibles non reportables au cours de la même période.

En tant qu'agent du gouvernement pour l'administration du programme, EDC travaille actuellement avec toutes les institutions financières partenaires — il y en a environ 230 pour l'instant — afin de veiller à ce que la nouvelle version soit instaurée sous peu. Pour le moment, nous envisageons le 15 juin comme date cible.

M. James Cumming: Qu'est-ce qui nous retient? La préoccupation que j'entends, c'est... Il est vrai que les critères sont différents, mais on pourrait fournir une attestation à cet égard. Personne ne comprend pourquoi il a fallu... Plus de trois semaines se sont écoulées depuis la date de l'annonce initiale.

Comme bon nombre de ces entreprises vous l'ont fait savoir, elles ont besoin de certitude. Elles ont aussi besoin d'argent. Chaque semaine, une personne de plus se retrouve au bord de la faillite.

M. Todd Winterhalt: Je vous remercie de cette observation.

Je crois que tout le monde s'emploie très activement à trouver une solution le plus rapidement possible.

Encore une fois, lorsqu'on collabore avec près de 230 institutions financières, dont beaucoup ont différents programmes et plateformes, il faut du temps pour mettre en œuvre un tel programme dans les plus brefs délais, de façon réfléchie et concertée, afin de procéder uniformément dans l'ensemble du pays. L'équipe est convaincue de pouvoir atteindre cet objectif, en collaboration avec les institutions financières partenaires, comme je l'ai dit, dès le début de la semaine prochaine.

• (1515)

M. James Cumming: Quel est le montant total que le gouvernement a prévu pour les prêts consentis au titre du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, et quelle marge de manœuvre vous reste-t-il?

M. Todd Winterhalt: Pour l'instant, le programme est assorti d'un plafond théorique de 55 milliards de dollars pour le programme. À midi aujourd'hui, nous avons dépensé 26,2 milliards de dollars. Il reste donc une marge de manœuvre d'environ 30 milliards de dollars par rapport au plafond théorique du programme, mais nous serions tout à fait ouverts à l'idée de négocier une augmentation, si cela s'avérait nécessaire.

M. James Cumming: Je voudrais parler maintenant du financement offert dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises, ainsi que des garanties de prêts. Pouvez-vous me dire combien de garanties de prêts ont été accordées depuis le mois de mars?

Le président: Qui va répondre?

Mme Mairead Lavery: C'est M. Burlock qui répondra à cette question, monsieur le président.

Le président: Monsieur Burlock, nous vous écoutons.

M. Carl Burlock (vice-président directeur et chef de la direction des affaires commerciales, Exportation et développement Canada): À ce stade-ci, nous ne pouvons pas donner de chiffres. Toutefois, nous recevons des rapports périodiques. D'ici la fin de la semaine, nous recevrons un rapport sur les garanties qui ont été effectivement signées.

En ce qui concerne la garantie au titre du Programme de crédit aux entreprises, nous collaborons avec 120 institutions financières qui mettent en œuvre ou qui ont déjà mis en œuvre la garantie dans le cadre de leurs systèmes. Plus de 2 000 entreprises canadiennes nous ont fait part de leur intérêt et de leur admissibilité. Au dire des institutions avec lesquelles nous travaillons, environ 400 demandes sont en cours d'approbation.

À mesure que nous commencerons à recevoir des rapports sur les demandes signées, nous pourrions vous confirmer les chiffres, et ce, espérons-le, dès la fin de la semaine.

M. James Cumming: Compte tenu de la taille et de la portée des entreprises à l'échelle du Canada, un total de 400, c'est, me semble-t-il, un nombre assez restreint. Cela répond-il aux attentes, ou êtes-vous surpris par le faible taux de participation? Quatre cents dans tout le Canada, c'est très peu.

M. Carl Burlock: Je pense que, d'après ce que nous avons observé... Nous nous sommes entretenus avec les institutions. Nous avons également effectué des sondages auprès de certaines entreprises qui se sont inscrites au programme d'EDC. Nous constatons que plusieurs entreprises qui avaient manifesté de l'intérêt à l'égard du Programme de crédit aux entreprises ont fini par recourir à d'autres solutions offertes par le gouvernement, comme la Subvention salariale d'urgence et le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes.

Ce qu'on nous dit, c'est que les entreprises avaient hésité à s'endetter immédiatement, au vu de la conjoncture économique. Toutefois, nous disposons maintenant d'un programme qui est offert dans 120 institutions financières. À mesure que les entreprises gagneront en confiance et commenceront à envisager des solutions de financement par dette, nous verrons un nombre accru de prêts consentis par les institutions financières au moyen d'une garantie de 80 %. D'ailleurs, sachez que nous commençons à voir des résultats dans le cadre des 400 demandes en cours.

Ces faits expliquent peut-être pourquoi les entreprises ont décidé d'utiliser initialement certains programmes plutôt que d'autres.

Le président: Vous avez le temps de poser une brève question, monsieur Cumming.

M. James Cumming: Quel est le délai entre la date de présentation de la demande et la date d'approbation de la garantie? Avez-vous augmenté vos effectifs pour gérer les exigences supplémentaires qui s'imposent maintenant à EDC?

M. Carl Burlock: Oui, nous avons le personnel nécessaire pour gérer les demandes relatives à ces garanties. À vrai dire, nous avons entre autres choses collaboré très étroitement avec les institutions financières pour convenir d'un processus d'approbation simplifié qui permettra de traiter les demandes à grande échelle. Nous avons bon espoir que les sociétés canadiennes vont obtenir ce dont elles ont besoin.

Le président: D'accord. La parole est maintenant à M. Fraser, qui sera suivi de M. Ste-Marie.

Monsieur Fraser, je vous en prie.

M. Sean Fraser (Nova-Centre, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être présents aujourd'hui.

J'avais l'intention d'adopter un angle très proche de celui de mon collègue, M. Cumming, sur la question du calendrier. Quand j'ai consulté les chiffres, la même chose m'est venue à l'esprit. Il semble y avoir une participation très limitée au programme. D'après votre allocution, toutefois, et, bien sincèrement, d'après ce que les entrepreneurs de ma collectivité m'ont affirmé, il est évident que la frustration est réelle parce que l'endettement semble l'une des rares options envisageables dans certaines circonstances.

Je crois que vous avez exposé avec éloquence le fait que les entrepreneurs se sont peut-être tournés vers la Prestation canadienne d'urgence ou PCU pour leur revenu personnel; que le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes ou CUPEC semblait remédier au problème des frais fixes tels que les services publics; que la Subvention salariale était là pour aider avec les salaires; et ainsi de suite. Je crois que vous avez raison quand vous dites que les entrepreneurs se prévalent d'abord de ces autres mesures, qui sont peut-être plus généreuses. Je présume aussi qu'il s'écoule beaucoup de temps entre le moment où le programme est accessible et celui où on présente une demande, car les entrepreneurs doivent s'y retrouver par eux-mêmes.

Il y a toutefois quelque chose qui m'intrigue. Sur quels renseignements vous fondez-vous quand vous avancez que la participation devrait s'accélérer dans le courant de l'été? Y a-t-il des chiffres que vous prévoyez d'obtenir et qui témoigneront selon vous d'une réussite?

• (1520)

Mme Mairead Lavery: Monsieur Easter, je peux répondre à cette question.

Nous avons pris part à ce que l'on appelle le comité directeur du Programme de crédit aux entreprises ou PCE, qui comprend des membres des banques commerciales, des chefs de banques pour la petite entreprise au sein de la plupart des grandes institutions financières, de même que des représentants de l'Association canadienne des coopératives financières, etc. Nous avons utilisé cette tribune pour orienter nos efforts: nous y avons trouvé des données sur ce qui est traité par les institutions financières — car le prêt doit vraiment provenir d'elles —, ce qui nous a permis d'avoir des données qualitatives sur les demandes, mais nous y avons aussi abordé les propos tenus par leurs clients.

Quand j'échange avec les représentants de ces entités et que je communique avec des sociétés canadiennes, ce qu'on me dit, c'est que la priorité est de réduire les frais d'exploitation par tous les moyens possibles. La première chose que demande la banque, c'est de réduire les frais d'exploitation et de veiller à vraiment bien gérer

son profil de dépenses. Ensuite, les entrepreneurs doivent s'asseoir avec les représentants de leur banque et étudier les avenues possibles grâce à son soutien.

Beaucoup de banques ont émis des renonciations et des consentements ou modifié le profil de paiement de certains prêts, et tout cela a été fait sans savoir quand les activités économiques allaient reprendre. En mars, beaucoup d'entreprises avec qui nous avons communiqué planifiaient une reprise des activités dans trois mois. Comme la situation s'est aggravée, elles n'étaient plus certaines de pouvoir se fier à cette estimation dans leurs calculs.

Maintenant, les banques nous disent que les entreprises ont peut-être une idée du moment où les activités vont reprendre. Elles commencent à comprendre ce qu'elles doivent faire avec leurs stocks. Elles vont peut-être rappeler des employés. Elles ont une meilleure idée de leurs frais. De même, elles communiquent peut-être avec leurs clients à propos du traitement des commandes. Quand elles s'appuient sur de tels scénarios et cernent mieux leurs activités, les entreprises sont plus confiantes quant à leur capacité à gérer leurs dettes et au temps nécessaire pour les rembourser. Vraiment, je dirais qu'il y a eu des réactions différentes à des moments différents.

M. Sean Fraser: Le fait que les entreprises sont sur le point de manquer d'argent est un point qui revient sans cesse quand je parle à des entrepreneurs locaux. À Ottawa et dans ce comité, on a tendance à parler de liquidités; dans ma collectivité, on parle plutôt d'argent. Il y a un resserrement à court et à moyen terme. Je crois que, à long terme, les gens ont confiance en la résilience du Canada et à la capacité du pays à se remettre sur pied. Tout le monde est optimiste et croit que, dans cinq ans, l'économie sera essentiellement ce qu'elle aurait été s'il n'y avait pas eu de pandémie. L'intervalle pourrait s'avérer fort douloureux si l'intervention politique n'est pas efficace.

J'ai l'impression que certains des programmes dont nous traitons aujourd'hui remédient tout à fait au resserrement des liquidités à moyen terme. Mais, pendant que nous attendons un prêt ou une subvention salariale de 6,25 millions de dollars, par exemple, avez-vous des conseils à nous donner sur le type de programmes qui pourraient soutenir les entreprises qui essaient simplement de faire le pont entre la situation actuelle et le moment où ces sommes plus imposantes viendront renflouer leurs coffres?

Mme Mairead Lavery: En fait, nous invitons les entreprises à discuter avec leur institution financière. C'est leur partenaire principal. Toutes ces entreprises ont un partenaire financier. Nous les invitons à communiquer avec leur association, qui pourrait les aider à faire plus rapidement le tri des différents programmes offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux ou les administrations municipales. Un très très grand nombre de programmes sont offerts. La difficulté des petites entreprises qui veulent savoir vers quoi se tourner réside en partie dans la compréhension de tous ces programmes. Nous les invitons à travailler avec leur institution financière. Dans certains cas, il s'agit d'EDC.

Dans mon allocution, j'ai mentionné l'assurance-crédit. Ce n'est pas une solution de financement par dette, mais elle est reconnue par les banques comme une façon de gérer les besoins en fonds de roulement et d'assurer aux entreprises qu'elles seront payées pour les produits qu'elles mettent sur le marché. Donc, il y a d'autres mécanismes. Honnêtement, à l'heure actuelle, la meilleure façon de comprendre ce qui s'offre à vous est de consulter votre institution financière.

• (1525)

M. Sean Fraser: Merci.

Monsieur le président, je présume que mon temps est écoulé.

Le président: Oui, à moins que vous ayez une question très rapide.

M. Sean Fraser: Je cède le reste de mon temps au prochain intervenant. Merci.

Le président: La parole est à M. Ste-Marie, suivi de M. Julian.

Monsieur Ste-Marie, je vous en prie.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie (Joliette, BQ): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie nos invités de participer à notre comité cet après-midi.

J'ai des questions d'ordre technique sur le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, ou CUEC, et le Programme de crédit aux entreprises, ou PCE.

Monsieur Burlock, garantissez-vous le prêt ou avancez-vous les fonds à l'institution financière en ce qui concerne chacun de ces programmes?

[Traduction]

Le président: Allez-y, monsieur Burlock.

[Français]

M. Carl Burlock: Je vous remercie de la question.

En ce qui concerne le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, notre rôle est effectivement celui d'administrateur du gouvernement. C'est nous qui avons mis en place la documentation avec les institutions financières et qui nous assurons que les fonds leur sont transférés selon les normes établies dans le programme.

Dans le cas du Programme de crédit aux entreprises, notre rôle est celui de garant. Ce sont les institutions financières qui accordent un prêt, et Exportation et développement Canada, ou EDC, garantit 80 % du prêt.

M. Gabriel Ste-Marie: Les prêts fournis dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises ne sont pas des prêts à taux d'intérêt nul. Si vous aviez à qualifier ce taux d'intérêt, diriez-vous qu'il est inférieur, supérieur ou équivalent à ceux du marché?

M. Carl Burlock: Ce sont des taux d'intérêt établis par les institutions financières, il s'agit donc des taux du marché. Puisque EDC garantit 80 % des montants, les prêts sont accordés aux entreprises avec plus de confiance, et nous nous assurons ainsi qu'elles ont accès au crédit.

M. Gabriel Ste-Marie: On a donc mis en place ce programme parce que le gouvernement craignait, comme vous, que les institutions financières prêtent moins d'argent à cause de la crise actuelle. La garantie fait en sorte qu'on accorde davantage de prêts.

Les institutions financières qui sont vos partenaires vous ont-elles dit que, parmi les prêts qu'elles avaient accordés, certains n'auraient pas été offerts si le montant n'était pas garanti?

M. Carl Burlock: En fait, nous avons mis le programme en place avec le conseil du Programme de crédit aux entreprises d'EDC, des ministères du gouvernement, EDC, la Banque de développement du Canada, ou BDC, et les institutions financières.

C'est effectivement le but du programme. Les normes du programme ont été mises en place pour encourager les institutions financières à travailler en partenariat avec EDC.

M. Gabriel Ste-Marie: Si je comprends bien, EDC joue le rôle d'intermédiaire entre l'institution financière et le gouvernement. Si une entreprise se retrouvait en situation de faillite ou dans l'impossibilité de rembourser son prêt, ce serait le gouvernement qui rembourserait, avec ses fonds, l'institution financière, et non EDC.

Est-ce bien cela?

M. Carl Burlock: Je devrais différencier les deux programmes. Le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes est un prêt garanti par le gouvernement. Le Programme de crédit aux entreprises est garanti par EDC, mais, en réalité, c'est un prêt qui vient de l'institution financière. Si une entreprise n'était pas en mesure de rembourser son prêt, la portion garantie par EDC serait versée par EDC.

• (1530)

M. Gabriel Ste-Marie: D'accord, je vous remercie.

J'imagine que vous devez travailler en vous basant sur des hypothèses. La conjoncture économique fait en sorte que cela change constamment.

Avez-vous établi un taux de non-remboursement pour chacun des programmes? Si oui, est-il possible d'en faire part au Comité, selon vos hypothèses les plus récentes?

M. Carl Burlock: C'est une bonne question.

Comme gestionnaires de risques, nous avons pour rôle, entre autres, de bien gérer nos fonds et nos engagements. Je n'ai pas de chiffres précis à vous donner actuellement, mais je pourrais vous revenir avec des données plus précises.

M. Gabriel Ste-Marie: Nous vous en serions reconnaissants si vous reveniez au Comité lorsque vous le pourrez pour nous fournir les données.

On me signale que mon temps de parole est presque écoulé. Je vais arrêter ici.

J'essaierai de vous poser une autre question au deuxième tour.

Je vous remercie.

M. Carl Burlock: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

La parole est à M. Julian, en direct de New Westminster. Ce sera ensuite au tour de M. Cooper.

Allez-y, monsieur Julian.

M. Peter Julian (New Westminster—Burnaby, NPD): Merci beaucoup à tous les témoins d'être avec nous. Nous espérons que vos familles se portent bien.

J'aimerais poursuivre dans la même veine que M. Ste-Marie.

Mes questions portent plus particulièrement sur le PCE. Je m'y intéresse beaucoup. Je comprends que, des 400 demandes qui ont été faites, aucune ne s'est rendue à EDC. Donc, à l'heure actuelle, vous n'avez rien à nous soumettre. Ce programme comporte-t-il une disposition sur la radiation de prêts? Quels sont les frais ou le taux d'intérêt d'EDC, soit pour l'entreprise ou l'institution financière?

Mme Mairead Lavery: Monsieur Burlock, aimeriez-vous fournir des détails à cet effet?

M. Carl Burlock: Oui, merci.

L'institution financière accordera un prêt au client au taux en vigueur pour les entreprises. EDC impose des frais de 1,8 % par année à l'institution financière pour la couverture du pourcentage garanti. En ce qui a trait à la radiation, il n'y a pas de disposition en ce sens pour ces prêts. Comme l'a mentionné Mme Lavery au début, EDC n'accorde habituellement pas de subventions, donc il s'agit de prêts de nature commerciale.

Je crois que la deuxième partie de votre question porte sur ce que l'on s'attend à observer. Actuellement, les échos que nous avons des institutions financières indiquent qu'il y a environ 400 demandes de prêt en traitement.

M. Peter Julian: Oui, mais aucun n'a été dûment accordé jusqu'ici.

M. Carl Burlock: On ne nous a rapporté aucun prêt dûment accordé. Les rapports que nous obtenons sont périodiques; il est donc possible que des prêts aient été accordés et que nous n'en soyons pas encore au courant. Nous obtiendrons un nouveau rapport à la fin de la semaine.

M. Peter Julian: Le programme prévoit-il une limite des taux d'intérêt? Je sais que vous dites qu'il s'agit du taux en vigueur pour les entreprises dans le cas des banques, mais y a-t-il une limite ou des dispositions sur les limites? Quel est le taux d'intérêt moyen imposé par les grandes banques canadiennes à ces entreprises?

M. Carl Burlock: Je ne peux pas vous préciser le taux exact de chaque banque. Il s'agit de son taux en vigueur pour les entreprises. Ce programme est offert à 120 institutions, donc les entreprises peuvent recourir aux services de diverses institutions pour ces programmes.

M. Peter Julian: Oui, mais vous devriez avoir une estimation du pourcentage qui reviendra aux plus grandes banques canadiennes, non? Vous devriez déjà avoir une idée du nombre de demandes qui seront faites aux six grandes banques.

M. Carl Burlock: C'est exact.

M. Peter Julian: Quel pourcentage des demandes sera selon vous traité par les six grandes banques?

M. Carl Burlock: Nous nous attendons à ce que ce soit un pourcentage assez élevé, compte tenu du nombre de clients qu'elles ont et du nombre d'entreprises avec lesquelles elles transigent.

• (1535)

M. Peter Julian: Serait-il juste de dire qu'elles en traiteront la majorité?

M. Carl Burlock: Oui.

M. Peter Julian: D'accord.

Il n'y a pas de limite aux taux qu'elles imposent. Néanmoins, parmi les six grandes banques, quel taux d'intérêt pensez-vous qu'elles pourraient imposer, malgré le fait que le prêt est garanti par EDC?

M. Carl Burlock: Nous pourrions obtenir un chiffre plus juste en le demandant aux six grandes banques. Je ne veux pas parler en leur nom. Je dirais que, comme Mme Lavery l'a précisé dans son allocution, les banques ont accordé un report des versements sur le capital aux sociétés qui font affaire avec elles, à leurs clients, et nous croyons qu'elles ont intérêt à leur fournir du crédit supplémentaire afin que ces sociétés puissent croître quand la relance s'amorcera.

Vraiment, c'est le fondement même de ce programme: les banques veulent aider les entreprises à se rétablir et à prospérer. Le fait que nous garantissons 80 % du prêt favorisera les flux de crédit. Les banques sont ainsi soulagées d'une partie des risques et favorisent les flux de crédit.

M. Peter Julian: C'est là où je veux en venir, en quelque sorte. Les grandes banques ont annoncé des profits de 5 milliards de dollars à ce jour pendant la pandémie. Elles obtiennent abondamment de soutien sous diverses formes. Mis à part EDC, le Bureau du surintendant des institutions financières estime ce soutien en liquidités à 750 milliards de dollars à ce jour. S'il n'y a pas de limite au taux d'intérêt imposable, le gouvernement socialise tous les risques, mais les banques privatisent tous les profits. Je crois que cela est préoccupant pour beaucoup de Canadiens.

Vous avez mentionné les reports. Quelles sont les dispositions du programme relatives à un report ou à paiement en nature des intérêts? Le Crédit d'urgence pour les grands employeurs ou CUGE a sans contredit soulevé la controverse à cet égard, puisqu'il permet aux plus grandes sociétés canadiennes d'obtenir des fonds sans payer un sou d'intérêt. Pour les personnes qui ont une hypothèque, le report des paiements hypothécaires s'accompagne quand même de toutes sortes de pénalités et de frais en plus des intérêts qui s'ajoutent aux frais usuels. Quelles sont les dispositions du programme qui permettent aux entreprises plus modestes de payer les intérêts en nature ou d'obtenir un report sans intérêt de un ou deux ans, comme c'est le cas avec le CUGE?

M. Carl Burlock: Les coûts du risque varient selon le prêt, et le but de la garantie est vraiment de favoriser les prêts et non de dicter les coûts. À vrai dire, en ce qui a trait plus précisément à la capacité à offrir des reports et le paiement en nature des intérêts, j'imagine que, si les banques sont prêtes à le faire, elles peuvent nous en parler dans le cadre du mécanisme de garantie pour obtenir une approbation.

Le président: D'accord. Voilà qui termine cette série de questions. La prochaine commencera dans cinq minutes.

La parole est à M. Cooper, qui sera suivi de Mme Koutrakis.

Allez-y, monsieur Cooper.

M. Michael Cooper (St. Albert—Edmonton, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'EDC.

En avril, EDC annonçait un programme de garantie des prêts consentis dans le secteur du pétrole et du gaz naturel. Plus particulièrement, le programme mettait l'accent sur les entreprises qui produisent 100 000 barils de pétrole ou moins par jour. Qu'en est-il de ce programme?

Mme Mairead Lavery: Monsieur Burlock, pourriez-vous répondre à cette question?

M. Carl Burlock: La mise en oeuvre de ce programme en collaboration avec les institutions financières qui prêtent à ces entreprises est en cours. Nous avons mis au point une garantie, et les entreprises ont accès aux documents de demande. La garantie est sur le point d'être mise en oeuvre et utilisée sur le marché.

M. Michael Cooper: Les documents de demande sont accessibles et circulent, mais aucune demande n'est en traitement pour l'instant. C'est exact?

M. Carl Burlock: Non, pas encore.

Je pourrais peut-être préciser que ce type de garantie est offerte aux sociétés d'exploration et de production autofinancées d'après la valeur de leur capacité d'emprunt. Cette capacité d'emprunt est révisée tous les six mois. Donc, essentiellement, nous mettons en place une garantie afin qu'elle coïncide avec la réinitialisation printanière de la capacité d'emprunt. Nous souhaitons être prêts à l'offrir quand les banques vont entamer la réévaluation du crédit; la garantie sera là pour aider le secteur à maintenir ses liquidités pendant cette période de stress sur les marchés.

• (1540)

M. Michael Cooper: Merci.

Vous dites qu'elle est sur le point d'être mise en oeuvre. Je ne veux pas déformer vos propos, mais de ce que je comprends de votre réponse... Le processus est en cours depuis plusieurs mois déjà. Nous parlons de plus de 50 jours environ depuis l'annonce du programme. Pourriez-vous être un peu plus précis?

M. Carl Burlock: Oui. Nous travaillons actuellement avec les banques, et nous sommes très près de mettre la dernière main aux processus qui seront utilisés pour approuver les demandes et fournir la garantie sur les prêts.

Là encore, l'échéancier coïncide avec la période de révision des capacités d'emprunt. C'est vraiment l'étape clé. Il faut donc que la garantie soit disponible au moment où ces révisions semestrielles auront lieu.

M. Michael Cooper: Nous avons entendu un témoin qui a comparu devant notre comité il y a une ou deux séances. Il représente une grande entreprise établie à Edmonton qui est cotée à la Bourse de Toronto. Cette société exerce des activités importantes aux États-Unis. Il a indiqué que sa société avait présenté une demande de prêt auprès d'EDC le 10 mars dernier. Il ne s'attend pas à recevoir une aide avant au moins la fin du mois d'août.

Il a fait remarquer qu'en comparaison, une demande d'aide semblable présentée aux États-Unis avait été traitée rapidement et que le financement avait été accordé dans les cinq jours ouvrables suivants. Ce n'est qu'un exemple, mais il me semble que la différence est frappante entre une question de cinq jours ouvrables dans le cas des États-Unis et un processus de plusieurs mois dans le cas d'EDC. Le témoin a exprimé une certaine frustration à cet égard. Je me demandais si vous pourriez formuler des observations en termes généraux au sujet de ce contraste frappant.

Le président: Je vais vous interrompre pendant une minute, monsieur Cooper. S'agissait-il d'EDC ou de la BDC? Je pensais qu'il s'agissait de la BDC.

M. Michael Cooper: Il s'agissait d'EDC. J'ai la transcription des délibérations sous les yeux.

Le président: C'était EDC. D'accord.

M. Michael Cooper: Oui.

Le président: C'est bien, car je me demandais si je devais poser cette question moi-même. Merci, monsieur Cooper.

La parole est à vous, monsieur Burlock.

M. Carl Burlock: Nous sommes certainement impatients que l'entreprise communique directement avec nous afin que nous puissions nous assurer que nous répondons à ses besoins, quels qu'ils soient. Il m'est difficile de répondre plus précisément sans avoir entendu l'entreprise et avoir examiné les détails.

M. Michael Cooper: Vous savez sûrement que le fait que les règles ont été modifiées et que les critères d'admissibilité sont difficiles à satisfaire suscite beaucoup d'inquiétudes. Les questions de bureaucratie semblent aussi susciter des inquiétudes. Vous êtes certainement conscient de ces préoccupations. Que fait EDC pour y répondre ?

Le président: La parole est à vous, madame Lavery.

Mme Mairead Lavery: Je vous remercie de votre question, monsieur Cooper.

Bien entendu, nous recevons des commentaires de la part de clients qui auraient souhaité que le programme soit mis en oeuvre plus rapidement qu'il ne l'a été. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec les associations afin de tenter de nous assurer que l'aide était particulièrement nécessaire pour appuyer les principaux moteurs de l'industrie, c'est-à-dire les entreprises d'exploration et de production.

Il a fallu un certain temps pour définir les critères d'admissibilité et les particularités d'un produit de garantie très complexe, comme l'a indiqué M. Burlock, qui est lié aux prêts basés sur les réserves. Nous nous sommes efforcés de faire en sorte que ce produit soit prêt pour la période de révision.

Nous sommes restés en contact permanent avec les associations, et nous comprenons les frustrations de leurs membres, mais nous pensons avoir maintenant mis au point un produit qui sera disponible au moment où nous en avons besoin. C'est l'un des produits que nous fournissons au secteur pétrolier et gazier.

Il convient également de mentionner nos produits de cautionnement, qui servent d'appui aux lettres de crédit. Ce sont des produits qu'EDC a toujours offerts et que nous continuons d'accorder. En fait, ils sont offerts avant la garantie qui sera mise en oeuvre.

Nous offrons un éventail de produits, y compris notre produit d'assurance-crédit, et la garantie sur les prêts basés sur les réserves sera offerte pour aider les entreprises pendant la période de réexamen, c'est-à-dire au moment où elle sera nécessaire.

• (1545)

Le président: Merci.

En ce qui concerne la question de M. Cooper, le témoin a indiqué qu'il ne pensait pas que le prêt serait accordé avant... je crois que c'était en août. Monsieur Burlock, vous soutenez que ce produit est pratiquement prêt maintenant et qu'il devrait être mis en oeuvre sous peu. Quelle sera la durée du processus qui suivra?

Je trouve étonnant, non seulement en ce qui concerne EDC, mais aussi en ce qui concerne tant de choses liées à cette crise, que certains processus semblent pouvoir être menés à bien en quelques jours aux États-Unis, alors qu'ils exigent beaucoup plus de temps au Canada.

Quand le produit sera-t-il disponible, et quelle sera la durée du processus qui suivra? Ce type a-t-il raison de dire qu'il lui faudra attendre jusqu'au mois d'août pour que ce prêt soit accordé?

M. Carl Burlock: Je ne suis pas certain que cette entreprise fasse allusion au même genre de soutien, mais, en ce qui concerne la garantie sur prêts basés sur les réserves, nous travaillons à la même vitesse que les banques. Nous appliquons les garanties à mesure qu'elles révisent la capacité d'emprunt et qu'elles renouvellent les prêts. Nous cherchons à travailler au même rythme que les banques et à ne pas retarder le résultat final pour le client.

Cela fait partie du processus que nous avons mis en place — nous avons prévu un peu de temps au début afin de tenter de nous assurer que les choses se déroulent plus rapidement par la suite.

Le président: Merci.

Le prochain intervenant est Mme Koutrakis, qui sera suivie de M. Morantz.

Mme Annie Koutrakis (Vimy, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous nos témoins de leur participation à la séance de cet après-midi. Il est bon que vous comparaisiez devant le comité des finances.

EDC a parlé de certaines tendances et de certains défis à court terme auxquels les détaillants font face en raison de la COVID. Parmi ces défis, on retrouve une augmentation du nombre de détaillants américains qui déclarent faillite, des liquidités limitées pour produire les marchandises de la saison suivante et une baisse de la demande de produits de consommation. Jusqu'à présent, nous avons remarqué qu'un certain nombre de solutions à court et à moyen terme étaient offertes aux entreprises, notamment dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises et du programme de prêts du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes.

Quels sont les défis à long terme qui pourraient subsister après la crise, et quel rôle EDC peut-il jouer dans l'offre des aides à long terme?

Mme Mairead Lavery: Nous avons rendu publics des renseignements par secteur sur ce que nous observons dans les secteurs les plus touchés par la crise et aussi sur les conséquences que ces effets auront lorsque nous sortirons de cette crise. Il ne fait pas de doute que les détaillants ont été l'un des secteurs les plus touchés. Je pense que nous remarquons des changements fondamentaux dans le commerce de détail. Cela dit, tous les commerces de détail ne sont pas touchés de la même façon. Nous constatons beaucoup plus de changements dans le secteur du vêtement que dans celui de l'alimentation, par exemple. Il y a une très grande diversité de changements observés dans le secteur de la vente au détail.

Je pense qu'au sortir de la crise, nous nous pencherons sur les secteurs dont nous pouvons contribuer à accélérer le rétablissement. Si nous revenons peut-être uniquement à l'exportation à plus long terme, nous nous demanderons alors comment nous pouvons aider les entreprises à vendre leurs produits à l'étranger. Nous disposons d'un certain nombre de programmes qui pourraient aider les entreprises à le faire. Ils ne servent pas seulement à financer leurs produits, mais aussi à présenter ces producteurs, à les présenter à des acheteurs étrangers et à les aider à établir des liens avec eux afin qu'ils aient accès à d'autres endroits où ils peuvent vendre leurs produits.

Il est difficile pour beaucoup d'entre nous de penser à ce qui adviendra après la COVID-19 mais, lorsque je pense à la reprise, je veux m'assurer que les entreprises sont assez fortes et qu'elles sont prêtes pour ce moment. Il faut s'assurer qu'elles disposent des fonds de roulement nécessaires pour constituer les stocks à vendre. Ensuite, il s'agira de trouver pour elles d'autres débouchés pour leur permettre d'étendre leur portée et de peut-être même les aider à faire des acquisitions, à se rapprocher de leurs clients s'ils se trouvent dans un autre pays, ou à construire des entrepôts, etc.

Nous disposons de nombreux outils pour aider les entreprises canadiennes à se diversifier. Il s'agit d'outils qui permettent de déterminer comment la Banque de développement du Canada ainsi que les services des délégués commerciaux pourraient les aider. S'il s'avérait nécessaire de se pencher sur certains secteurs, nous essaierions alors de mettre également à profit notre expertise sectorielle. Nous remarquons effectivement des débouchés dans les secteurs de la sécurité alimentaire, de l'agriculture, des technologies avancées et des technologies propres. Ce sont des domaines sur lesquels EDC met l'accent afin de s'assurer que nous sommes en mesure de les soutenir à l'avenir.

• (1550)

Mme Annie Koutrakis: Je vous remercie de votre réponse.

Hier, EDC a publié un rapport intitulé *Les femmes en commerce: ce qu'il faut pour réussir*. Ce rapport souligne la sous-représentation des femmes entrepreneurs au Canada. Il note également que si les hommes et les femmes étaient propriétaires d'un nombre égal d'entreprises, cela ajouterait de 2,5 à 5 billions de dollars à l'économie mondiale.

Que faut-il faire, à votre avis, pour favoriser une plus grande représentation des femmes dans les entreprises canadiennes? Cette représentation accrue pourrait-elle engendrer une plus grande source de croissance économique à la suite de la pandémie de la COVID-19?

Mme Mairead Lavery: Absolument. L'entrepreneuriat féminin est un sujet dont nous parlons depuis plusieurs années et sur lequel nous nous concentrons vraiment. La réponse difficile à entendre est qu'il n'y a pas de solution miracle pour résoudre ce problème. Nous devons prendre un très grand nombre de mesures différentes, qu'il s'agisse de donner aux femmes la confiance nécessaire pour qu'elles se déclarent propriétaires d'une entreprise ou dirigeantes d'une entreprise ou de créer les réseaux auxquels elles peuvent accéder pour comprendre les outils qui sont à leur disposition. Nous développons la compréhension et la sensibilisation, puis nous nous assurons que nos programmes n'ont pas de préjugés, qu'ils sont très appropriés et qu'ils répondent aux différents besoins des femmes en tant que propriétaires d'entreprises.

Nous sommes allés jusqu'à concevoir une page de site Web particulière pour les femmes, parce que les pages que nous avons élaborées ne fonctionnaient pas pour elles. Voilà un exemple très simple des mesures que nous avons prises. Je vais maintenant vous citer un exemple différent. Dans le cadre de notre programme d'investissement, nous avons nommé une responsable chargée d'étudier les possibilités d'investissement dans des entreprises détenues ou dirigées par des femmes. Nous avons nommé une femme qui peut travailler avec ces femmes entrepreneurs. Elles se sentent plus à l'aise de parler avec elle de ce dont elles ont besoin pour accélérer la croissance de leur entreprise. Je pense que c'est l'une des conclusions auxquelles nous sommes parvenus. Nous avons également nommé une personne responsable du reste de nos produits afin qu'elle instruisse les femmes et les amène à la table des négociations afin de s'assurer que les produits requis sont disponibles.

Nous sommes très satisfaits des résultats que nous avons obtenus. Nous avons commencé par mettre en oeuvre un petit programme de 50 millions de dollars. Ce programme n'arrive pas à répondre à la demande. Le niveau de soutien demandé et le niveau d'intérêt que nous avons observé ont été beaucoup plus importants que nous l'avions imaginé. C'est assurément un enjeu sur lequel nous nous concentrons.

Au cours de la pandémie de la COVID-19, nous avons lancé ce que nous appelons un programme de financement de contrepartie, dans le cadre duquel, si des investisseurs investissent dans des entreprises, EDC apporte un soutien équivalent. Je suis très heureuse d'annoncer qu'un certain nombre de femmes entrepreneurs figurent sur la liste des investisseurs. Nous commençons à voir des femmes se prévaloir d'un plus grand nombre de nos produits offerts au grand public plutôt que des produits conçus particulièrement pour elles.

Le président: D'accord. Je vous remercie tous les deux.

Nous passons maintenant à M. Morantz, qui sera suivi de Mme Dzerowicz.

M. Marty Morantz (Charleswood—St. James—Assiniboia—Headingley, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie également les témoins de leur participation à la séance d'aujourd'hui.

J'ai juste quelques questions à vous poser. J'aimerais comprendre, étape par étape, la façon dont ces prêts sont mis en oeuvre.

Premièrement, en ce qui concerne la souscription des prêts, comptez-vous sur les banques ou travaillez-vous avec elles à cet égard? Possédez-vous votre propre série de critères que les banques doivent remplir avant que vous acceptiez de garantir un prêt? Si vous pouviez répondre à cette question aussi brièvement que possible je vous en serais reconnaissant, car j'ai quelques questions à vous poser pour donner suite à ce sujet.

Mme Mairead Lavery: Je vais vous répondre rapidement: nous comptons sur la souscription des banques.

M. Marty Morantz: Une banque approuvera une demande de prêt, et tant qu'elle est d'accord, vous fournirez votre garantie.

Mme Mairead Lavery: Le programme est régi par des accords juridiques particuliers qui définissent les critères propres au PCE. Oui, si la demande remplit ces critères, qui sont simplifiés, alors nous nous appuyons sur la souscription des banques.

M. Marty Morantz: Ces accords sont-ils conclus entre vous et les banques? Qui établit les critères dans le cadre de ces accords?

Mme Mairead Lavery: Dans le cas de nos produits existants, nous avons établi l'accord avec la banque, mais, en ce qui concerne le PCE, un certain nombre de décisions politiques ont été prises. Nous avons travaillé avec nos collègues du ministère des Finances et du ministère des Affaires mondiales afin de nous assurer que tout le monde comprenait bien les critères et y avait accès.

• (1555)

M. Marty Morantz: Alors, les critères de souscription sont fixés, en dernier ressort, par vous et le gouvernement, et non par la banque, n'est-ce pas? Ils sont décrits dans l'accord auquel vous faites allusion.

Mme Mairead Lavery: Nous décrivons les conditions de la garantie dans l'accord, mais les prêts eux-mêmes relèvent de l'institution financière et de son client.

M. Marty Morantz: Vraisemblablement, les conditions dans lesquelles vous fournissez une garantie doivent, à certains égards, rendre compte ou être représentatives des critères de souscription ou de la décision de l'institution financière d'accorder le prêt.

Mme Mairead Lavery: Oui. Ce que nous établissons, c'est la teneur de la garantie. Nous établissons le pourcentage de la garantie et la redevance. Nous établissons certaines conditions à cet égard, en ce sens que nous ne voulons pas que ces fonds soient utilisés pour rembourser des prêts ou pour verser des paiements aux actionnaires, etc.

M. Marty Morantz: Ce que je veux clarifier, c'est que ces garanties sont destinées à offrir une garantie à la banque, et non à l'emprunteur. Si un emprunteur venait à manquer à son obligation de rembourser un prêt, il ne serait pas tiré d'affaire. Vous céderiez, probablement, la garantie à la banque, comme le ferait un garant normal, et vous intenteriez des poursuites contre l'emprunteur.

Vous avez dit plus tôt qu'un certain nombre de reports avaient été mis en place. Lorsque les représentants de la SCHL ont comparu devant nous, je leur ai posé des questions à ce sujet, et ils ont dit que les reports allaient être capitalisés dans certains cas. Est-ce que c'est ce qui est prévu? Une fois que nous serons sortis de la crise, les emprunteurs seront-ils tenus de rembourser leurs reports? Les intérêts seront-ils capitalisés?

Mme Mairead Lavery: Parlez-vous précisément de la garantie liée au PCE, ou de la garantie sur nos produits actuels?

M. Marty Morantz: Je parle de l'une ou l'autre, ou peut-être de la garantie liée au PCE, s'il y a une différence. Veuillez commencer par celle-là.

Mme Mairead Lavery: Eh bien, en ce qui concerne la garantie liée au PCE, le prêt lui-même a été accordé par la banque à laquelle nous fournissons la garantie. Comme nous l'avons dit, je pense que nous attendons d'obtenir des renseignements de la part des banques sur les garanties réelles qui ont été données.

La garantie a été structurée de manière à fournir une garantie sur les prêts supplémentaires, et non sur les prêts qui avaient déjà été consentis au moment où la crise de la COVID-19 a éclaté. À mon avis, il est peu probable que les reports concernent ces prêts, car la discussion aurait lieu entre la banque et son client.

M. Marty Morantz: Lorsque la banque décide de reporter un prêt... vous avez mentionné qu'il y avait des reports plus tôt, et je présume qu'il s'agissait de prêts garantis par EDC, sur ceux-ci, la banque a-t-elle besoin de votre permission pour le faire ou peut-elle simplement le faire de sa propre initiative?

Mme Mairead Lavery: Non, il lui faudrait obtenir un type de renonciation de notre part en ce qui touche l'un quelconque de nos produits garantis.

M. Marty Morantz: Encore une fois, en ce qui concerne la question des reports, si un prêt devait se retrouver en défaut de paiement, seriez-vous alors en position de finir par appliquer la garantie et exiger un remboursement?

Mme Mairead Lavery: Je sais que vous n'aimerez pas la réponse « tout dépend », mais tout dépend de la structure du capital des entreprises en tant que telles. Il nous arrive souvent de comprendre comment différentes ententes de prêts cadrent dans le modèle en cascade. Les prêts consentis dans le contexte de la pandémie de COVID-19 viennent habituellement s'ajouter aux prêts qui existent déjà, si bien qu'ils se rapportent au classement réel des prêts dans la structure du capital.

Le président: Avez-vous besoin d'autres précisions, monsieur Morantz?

M. Marty Morantz: Oui. En fait, je demande simplement s'il pourrait y avoir une situation dans laquelle un prêt que vous avez garanti se retrouve en défaut de paiement. Dans la plupart des cas, un garant qui devait intervenir et offrir une garantie reprendrait alors la garantie sur le prêt et l'appliquerait. Est-ce une possibilité dans le contexte d'un quelconque prêt au titre du Programme de crédit aux entreprises?

Mme Mairead Lavery: Oui, c'est une possibilité.

M. Marty Morantz: D'accord. Merci.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant nous tourner vers Mme Dzerowicz, qui sera suivie de M. Ste-Marie ou de M. Brunelle-Duceppe. La parole ira au bloquiste qui souhaite la prendre.

Madame Dzerowicz, nous vous écoutons.

Mme Julie Dzerowicz (Davenport, Lib.): Merci beaucoup.

Je tiens à remercier tous les témoins qui sont présents aujourd'hui. Merci pour l'important rôle que vous jouez auprès des entreprises canadiennes pendant cette période. Je sais que vous avez dû déroger de votre mandat principal, alors je vous sais vraiment gré de tous les efforts que vous déployez.

Je m'interroge sur un point. Vous avez mentionné que 400 prêts ont été approuvés. Faites-vous le compte du nombre de prêts qui n'ont pas été approuvés?

• (1600)

Mme Mairead Lavery: Je peux peut-être y répondre brièvement.

Il s'agit des prêts dont les banques nous ont dit qu'ils avaient été approuvés. Nous leur avons aussi demandé de nous fournir des détails concernant les prêts qu'elles ont refusés. Il s'agit des données que nous recueillons et que nous espérons pouvoir ensuite transmettre au Comité d'ici la fin de la semaine lorsque nous l'aurons.

Mme Julie Dzerowicz: D'accord. Ce serait utile, simplement parce que ce serait bien de savoir qui demande de l'aide que, pour une raison ou une autre, nous sommes incapables de leur offrir.

Ensuite, c'est une question de transparence. Disposons-nous d'une liste claire des personnes qui reçoivent des prêts et des montants de ceux-ci?

Mme Mairead Lavery: Nous aurons les détails des bénéficiaires de prêts. Il s'agit d'ententes formelles entre la banque et le client, alors nous les aurons.

Lorsque nous avons élaboré le programme, nous avons notamment prévu l'exigence de présenter un rapport 45 jours après qu'on a convenu des prêts avec le client et qu'on les lui ait accordés. Ce qui rend la transmission de données difficile, c'est notamment le temps considérable pour obtenir les données. Nous avons par la suite demandé de pouvoir communiquer avec les entreprises et comprendre un peu mieux les données qui s'y rapportent, pas seulement le nom de l'entreprise, mais le secteur même, la zone géographique dans laquelle elle se trouve et peut-être d'autres renseignements concernant les entreprises bénéficiaires de prêts.

Quant au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, ces renseignements sont disponibles aujourd'hui.

Mme Julie Dzerowicz: Je veux m'assurer de bien comprendre. Demandez-vous aux banques de vous fournir ces renseignements pour ensuite attendre qu'elles vous répondent? Je pense qu'il s'agit de renseignements importants. Idéalement, vous auriez la réponse avant 45 jours.

Mme Mairead Lavery: Oui, nous comprenons. Peut-être que nous aurions pu préciser au début, lorsque nous avons fixé les critères avec les banques, qu'elles devraient recueillir tous les renseignements. Un de nos paramètres était d'essayer de faire en sorte que ce soit plus rapide pour ne pas demander beaucoup de données dès le départ sur les entreprises. Il nous faudra les recueillir après coup, et nous sommes chargés de le faire.

Mme Julie Dzerowicz: Merci.

Comme vous le savez, nous commençons à redémarrer l'économie. Nous commençons à essayer de nous tourner vers l'avenir. Notre premier ministre a souvent parlé des mesures que nous prendrons pour mieux construire l'avenir. Je pense que tout le monde sait que nous avons pris un certain nombre d'engagements à l'égard d'une économie nette zéro et de l'atteinte des cibles que nous nous sommes fixées au titre de l'Accord de Paris.

Si vous regardez les prêts et les programmes de prêt que le gouvernement a instaurés pour aider les grands employeurs, vous voyez qu'il a appliqué un certain nombre de critères. Un de ces critères concerne la divulgation de l'information sur les changements climatiques et comment leurs opérations futures favoriseront la viabilité environnementale et les objectifs nationaux en matière de climat. Si je devais appliquer ce critère à nos moyennes entreprises, pensez-vous qu'il aurait une incidence sur les entreprises qui présentent des demandes de prêts au titre du Programme de crédit aux entreprises?

Mme Mairead Lavery: Il y a deux programmes de garantie de prêt dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises, un pour les petites entreprises et l'autre pour les moyennes entreprises.

Ce que je peux vous dire, c'est que nous avons assorti notre soutien dans le secteur gazier et pétrolier de l'exigence de divulgation de l'information sur les changements climatiques conformément à la recommandation du Groupe de travail sur les divulgations financières liées au climat. Nous l'avons fait très précisément en ce qui touche notre industrie à forte intensité de carbone. Cette démarche s'inscrit dans nos critères pour offrir un soutien au titre de la garantie de RBL.

Il est difficile pour moi de dire si les entreprises décideraient qu'elles veulent ou non accepter la garantie. Il est clair que nous y sommes favorables. En fait, EDC lui-même a adhéré au Groupe de travail sur les divulgations financières liées au climat en 2018. Ce sont les discussions que nous tenons souvent avec nos grands clients pour comprendre leur propre approche à l'égard du climat et de la direction qu'ils prennent.

Pour ce qui est des entreprises en tant que telles, à EDC, nous n'avons pas reçu de rétroaction en particulier concernant des prêts qui auraient été approuvés ou refusés en fonction des divulgations financières liées au climat.

• (1605)

Mme Julie Dzerowicz: Monsieur le président, puis-je clarifier un point?

Le président: Allez-y.

Mme Julie Dzerowicz: Demandez-vous déjà aux entreprises qui présentent des demandes au titre du Programme de crédit aux entreprises de divulguer les risques que posent pour elles les changements climatiques avant de pouvoir soumettre une demande de prêt?

Mme Mairead Lavery: Nous le demandons précisément en appui au secteur gazier et pétrolier.

Mme Julie Dzerowicz: D'accord. C'est seulement pour eux. Merci.

Le président: Merci.

Avant de me tourner vers M. Ste-Marie, j'ai moi-même une question. Avec les nouvelles mesures qui ont été instaurées en raison de la pandémie de COVID-19, dans quelle mesure EDC a-t-il dérogé de son mandat original, le cas échéant?

Je connais EDC par l'intermédiaire de l'industrie de la pomme de terre et de l'industrie aérospatiale. En fait, dans l'industrie de la pomme de terre, les divers exportateurs ne seraient pas dans leurs marchés sans EDC. Vous avez vraiment la cote dans ma province pour les efforts que vous déployez afin de garantir des prêts avec d'autres pays.

Où ces programmes vous placent-ils par rapport à votre mandat original dans le contexte de l'exportation? Nous sommes une nation exportatrice, alors je n'envisage pas que ce soit une autre banque. C'est le travail de la banque.

Pouvez-vous répondre à cette question?

Mme Mairead Lavery: Oui, je peux, monsieur Easter. Merci d'avoir posé la question.

Vous avez tout à fait raison de dire qu'il y a des secteurs dans lesquels EDC est très bien connu. Un autre secteur serait celui des fruits de mer. Nous avons offert beaucoup de soutien dans ces secteurs précis. Je dirais que ces clients connaissent bien EDC. Pendant la crise, nous avons vu bien de la promotion de la part des secteurs exportateurs traditionnels qui comprennent EDC.

Je dirais que là où nous l'avons vu le plus, c'est dans notre programme d'assurance-crédit, car c'est vraiment là que nous sommes anticycliques. Il arrive souvent, en période de crise, que les programmes d'assurance se retirent des marchés en raison des risques accrus, alors c'est vraiment là qu'EDC doit intervenir pour offrir un produit aux gens qui sont intéressés à assurer leurs créances. Nous recevons maintenant beaucoup plus de demandes d'entreprises na-

tionales qui sont intéressées à comprendre l'assurance-crédit et la façon dont EDC l'appuie.

Nos principes élémentaires font en sorte que nous offrons un complément au marché, alors si vous nous demandez si nous avons dérogé de notre mandat traditionnel, la réponse est oui, dans les secteurs où nous avons dû nous en éloigner pour essayer d'aider les entreprises. Pouvons-nous retourner en arrière? Absolument. Nous l'avons fait en 2009 et nous pouvons le refaire, mais ce serait principalement au niveau de notre assurance-crédit.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

Nous allons passer à des séries de deux minutes et demie pour les deux prochaines questions.

Nous entendrons d'abord M. Ste-Marie et, ensuite, M. Julian.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie, monsieur le président.

Ce sont des échanges intéressants. Il est impressionnant de voir à quel point EDC peut modifier rapidement ses champs d'action.

M. Marc-André Viau, d'Équiterre, a dit lorsqu'il a comparu à ce comité que les organisations environnementales partenaires de son organisation avaient fait faire une étude sur votre organisme. L'étude révèle que, depuis 2016, EDC a fourni aux entreprises pétrolières et gazières une aide se chiffrant à 45 milliards de dollars, mais que celle consentie au secteur des énergies propres représentait 7 milliards de dollars.

Est-ce que vous corroborez ces chiffres? À votre avis, le ratio entre les deux secteurs va-t-il se maintenir ou va-t-il se modifier à l'avantage des énergies propres pendant et après la pandémie de la COVID-19?

• (1610)

[Traduction]

Le président: Qui veut répondre? Madame Lavery?

Mme Mairead Lavery: Je vais laisser M. Burlock commencer et ensuite, je pourrai donner mon point de vue.

Le président: Allez-y, monsieur Burlock.

M. Carl Burlock: Merci.

Notre initiative sur les technologies propres a commencé en 2012. Elle est passée de zéro il y a sept ans à sa valeur actuelle, soit d'environ 2,4 milliards de dollars par année. C'est une partie de notre entreprise en pleine croissance.

Cela dit, nous faisons toujours des affaires dans tous les secteurs canadiens. Le secteur de l'énergie a occupé une place importante dans l'économie canadienne. Nous continuons de l'appuyer. Nous avons pris des engagements dans le cadre de notre politique en matière de changements climatiques, que nous avons publiés en 2019, pour fixer un pourcentage cible de notre portefeuille dans les industries à forte intensité carbonique. Nous avons fixé une cible pour réduire le portefeuille de ce secteur de 15 % d'ici à 2023.

Le président: D'accord. Nous allons nous tourner vers M. Julian.

Avez-vous une question supplémentaire, monsieur Ste-Marie ou êtes-vous satisfait de cette réponse?

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je veux simplement m'assurer de bien comprendre. Le secteur des énergies propres est plus faible parce qu'il s'agit d'une nouvelle filière depuis 2012. Cependant, si j'ai bien compris, cette part de votre portefeuille devrait continuer d'augmenter puisque vous en avez pris l'engagement. Est-ce bien cela?

M. Carl Burlock: C'est exactement cela.

Veillez m'excuser: lorsque vous avez posé la question la première fois, j'entendais l'interprétation, pas le français.

[Traduction]

Le président: Merci à vous deux.

M. Julian sera suivi de M. Cumming.

M. Peter Julian: Merci. J'aimerais simplement clarifier un point.

Merci beaucoup, monsieur Burlock. Vous avez dit que 2,4 milliards de dollars avaient été consacrés l'an dernier aux énergies propres. Quel montant le secteur gazier et pétrolier a-t-il reçu par l'intermédiaire d'EDC? Vous n'avez pas répondu à cette partie de la question de M. Ste-Marie.

M. Carl Burlock: Je n'ai pas le chiffre exact pour l'an dernier, mais il est supérieur à 2,4 milliards de dollars. Je peux vous transmettre un chiffre exact, à moins qu'un de mes collègues le connaisse.

M. Peter Julian: D'accord. Merci.

Équiterre a dit qu'il s'agit de 45 milliards de dollars par rapport à 7 milliards de dollars pour les énergies propres, mais ce serait génial si vous pouviez clarifier ce point.

J'ai une question brève concernant les conditions entourant la facilité de crédit. Madame Lavery, vous avez fait allusion au rachat d'actions. La facilité de crédit comprend-elle les dividendes et les primes des cadres et est-elle transférable une fois qu'elle a été approuvée? Autrement dit, si une entreprise qui essaie de s'en sortir se fait vraiment escroquer par une banque, peut-elle se tourner vers une autre institution financière pour obtenir un taux d'intérêt moins élevé?

Mme Mairead Lavery: Nous avons été très précis dans les conditions de la garantie du Programme de crédit aux entreprises: aucun paiement de dividendes ou de hausse des dédommagements qui provient des banques, etc. ne peut être versé aux PDG ou aux membres de la direction. Le programme même ne les autorise pas.

Pour ce qui est de l'évitement et des transferts, il s'agit d'un prêt précis entre une institution financière et son client qui est appuyé par EDC. Nous nous assurons à l'interne d'offrir les mêmes facilités aux 120 institutions qui participent au programme, alors si un client voulait résilier son contrat avec son institution financière et se tourner vers une autre banque, il pourrait le faire, du moment qu'il s'agit d'une institution qui fait partie des 120 programmes où la garantie est offerte.

Le président: Allez-y, monsieur Julian. Vous avez le temps de poser une question brève.

M. Peter Julian: Merci.

Qui s'assure qu'on ne contrevient pas aux règles entourant les primes des cadres, le rachat des actions et les dividendes? Est-ce la banque qui s'en charge ou est-ce qu'EDC reçoit un rapport de l'entreprise et s'assure que cela ne se produise pas?

• (1615)

Mme Mairead Lavery: Il s'agirait d'une condition précise d'un accord juridique. Nous continuerions de surveiller les entreprises avec lesquelles nous entretenons des relations, tout comme le feraient les banques en ce qui concerne leurs accords. Je dirais qu'il y a à la fois une autosurveillance et une surveillance de toutes les parties à l'accord. Il s'agit d'un accord juridique.

Le président: Merci.

M. Cumming sera suivi de M. Fragiskatos. Monsieur Cumming, vous avez cinq minutes.

M. James Cumming: Merci.

Si la banque finit par avoir à prolonger la durée d'un prêt au titre du Programme de crédit aux entreprises parce que le client est en difficulté, prolongerez-vous la garantie au-delà de la durée?

Mme Mairead Lavery: Monsieur Burlock, aimeriez-vous répondre à cette question en particulier?

M. Carl Burlock: Oui, normalement, nous y sommes ouverts. Les garanties du Programme de crédit aux entreprises sont inspirées de notre Programme de garanties d'exportations qui est en place depuis de très nombreuses années. Ce programme offre un soutien à plus de 1 500 entreprises canadiennes, et ce sont les principes que nous avons toujours suivis. Si une banque est prête à renégocier la durée avec une entreprise, elle doit le demander à EDC, et nous étudions ensuite la demande.

M. James Cumming: Cette question s'adresse probablement à M. Burlock parce qu'il a déjà parlé des prêts accordés au titre du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes.

Un point que vous n'avez pas mentionné en ce qui concerne les changements qui s'en viennent au cours de la prochaine semaine est celui des comptes en banque personnels. Les dispositions qui touchent l'utilisation des comptes en banque personnels feront-elles partie des changements prochains?

Mme Mairead Lavery: La question s'adresse à M. Winterhalt.

M. James Cumming: Monsieur Winterhalt, désolé.

M. Todd Winterhalt: C'est bon. Je peux répondre à cette question.

Au titre de la version 3.0 du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, on ne l'envisage pas. Ce sont le ministère des Finances et Affaires mondiales Canada qui sont conjointement responsables de la politique de ce programme et ce sont eux qui tiendront toute discussion future sur l'évolution du programme.

M. James Cumming: L'annonce que le ministre a faite selon laquelle on prendra en considération les comptes en banque personnels ne se fera pas en même temps que les changements qui s'en viennent dans cette prochaine version. C'est bien cela?

M. Todd Winterhalt: C'est exact. Ils ne feront pas partie de la version 3.0.

M. James Cumming: À ce stade, nous n'avons pas la moindre idée du moment auquel cela pourrait se produire.

M. Todd Winterhalt: Je l'ignore.

M. James Cumming: Quelqu'un peut-il nous dire quelle est la taille réelle des prêts au titre du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes en moyenne?

M. Todd Winterhalt: Je serai ravi de le faire.

En fait, il s'agit d'un programme pour lequel nous avons une quantité relativement importante de données puisqu'il n'est plus tout jeune, pour ainsi dire. En ce qui concerne la taille moyenne, elle est assez près du plein montant admissible de 40 000 \$. C'est partiellement en fonction du fait que l'élément subvention y est rattaché. Les entreprises qui présentent une demande de prêt pour obtenir la subvention de 10 000 \$ prennent le plein montant de 40 000 \$, dont 10 000 \$ sont remboursables.

M. James Cumming: Au sujet du montant de 10 000 \$, si une entreprise commence à rembourser son prêt avant 2022, comment établissez-vous le montant qui peut être radié?

M. Todd Winterhalt: Il s'agit d'un montant fixe, et ce montant maximal de 10 000 \$ peut être radié, peu importe quand le remboursement a lieu, tant qu'il est fait avant la fin de la période, comme vous l'avez mentionné.

M. James Cumming: Si l'entreprise n'arrive à rembourser que 15 000 \$, il n'y a pas de montant qui peut être radié dans ce cas. Il n'y a pas de *pari passu* ou de montant établi au prorata.

M. Todd Winterhalt: C'est exact.

M. James Cumming: Très bien.

Le président: Monsieur Cumming, avez-vous terminé?

M. James Cumming: Oui, j'ai terminé. Merci.

Le président: Très bien, nous revenons à M. Fragiskatos, et si M. Cooper a des questions à poser, nous aurons du temps. Nous passerons ensuite à M. McLeod.

Monsieur Fragiskatos, vous avez la parole.

M. Peter Fragiskatos (London-Centre-Nord, Lib.): Merci, monsieur le président.

Madame Lavery, vous avez mentionné dans votre déclaration liminaire que l'atténuation des risques se trouve au coeur des activités d'Exportation et développement Canada. Qu'entendez-vous par atténuation des risques? Comment définissez-vous ce concept?

Mme Mairead Lavery: Oui, nous nous considérons comme des atténuateurs de risques, que ce soit en offrant des produits d'assurance — un produit très traditionnel dans ce domaine —, pour garantir que les gens seront payés, ou en offrant des produits du savoir, afin que les gens sachent comment réduire les risques lorsqu'ils concluent des transactions d'exportation particulières. Il peut s'agir également simplement de faire preuve de diligence raisonnable auprès de nos clients au sujet de la responsabilité sociale des entreprises, par exemple, ou des risques non liés au crédit. Ce sont des moyens que nous utilisons pour nous assurer que les exportateurs analysent toutes les facettes de leurs transactions internationales, qu'il s'agisse d'un accord de vente ou d'une expansion de leurs activités à l'étranger.

Lorsque nous travaillons avec eux pour comprendre leurs besoins de financement, nous nous assurons aussi qu'ils comprennent les enjeux liés, par exemple, aux droits de la personne, aux changements climatiques et à l'intégrité d'entreprise, alors c'est déjà en soi un exercice très utile pour eux. Nous croyons sincèrement au concept d'entreprise responsable.

• (1620)

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup.

Dans le mandat d'Exportation et développement Canada, il est indiqué que la société propose une assurance-crédit qui protège les

exportateurs « contre les impondérables, comme le refus de payer de l'acheteur. »

Ma question porte sur ce qu'on entend par impondérables. Dans quelle mesure cette définition est-elle souple et le financement est-il stable? En d'autres mots, disposez-vous de suffisamment de fonds pour effectuer les paiements d'assurance et venir en aide aux entreprises qui en ont besoin?

Mme Mairead Lavery: Oui, tout à fait. Au sujet des impondérables, nos polices et nos ententes d'assurance sont très précises à ce sujet. Nous nous efforçons de les rendre aussi simples que possible. Nous avons, en fait, préparé un produit en ligne, et quand certains de nos petits clients ont simplement besoin de savoir si l'acheteur est solvable, ils peuvent communiquer avec nous pour vérifier leur crédit. C'est l'une des façons pour nous de les aider. Il y a ensuite la police comme telle. Il est clairement indiqué, en particulier pour nos produits en ligne, en quoi consiste la protection, quels sont des exemples d'impondérables, et quelles sont les obligations des entreprises, car nous avons vu des cas où des gens voulaient présenter une réclamation sans même avoir fourni le produit à l'acheteur étranger.

M. Peter Fragiskatos: Madame Lavery, je suis désolé. Je n'aime pas interrompre les gens, mais mon temps est limité. Quand vous dites que ce qu'on entend par impondérables est souple, si la COVID-19 fait partie des raisons d'un non-paiement, est-ce que, pour le dire simplement, Exportation et développement Canada accepterait cela?

Mme Mairead Lavery: Nous avons en fait travaillé avec nos clients sur des cas de ce genre, où la marchandise n'a pas été reçue... ou, désolée, n'a pu être livrée, en raison de la fermeture des frontières, etc. Ce sont tous des exemples de situations où nous travaillerons avec le détenteur de la police pour nous assurer de comprendre très précisément quel était le besoin.

Au sujet de votre deuxième question, soit si nous disposons de fonds suffisants, la réponse est oui. Le rendement d'EDC le rend autosuffisant depuis très longtemps. Nous sommes en mesure d'assumer les réclamations d'assurance qui nous sont présentées.

M. Peter Fragiskatos: Avez-vous le montant qui a été versé en 2019? Si vous n'avez pas l'information aujourd'hui, ce n'est pas un problème. Avez-vous aussi procédé à une évaluation du montant qui pourrait être versé en 2020, l'année étant, bien évidemment, très difficile?

Mme Mairead Lavery: Je n'ai pas l'information avec moi et je m'en excuse. Quand vous dites « versé », je présume que vous voulez dire le montant des réclamations qui ont été faites dans le cadre de notre programme d'assurance.

M. Peter Fragiskatos: C'est exact, pour l'année 2019. Si vous n'avez pas l'information aujourd'hui, ce n'est pas un problème.

Quand on se demande s'il y a suffisamment de fonds — et c'est pourquoi je pose la question —, il serait intéressant de savoir le montant qui a été versé en 2019 et, si une analyse prévisionnelle a été faite pour 2020, de comparer les deux.

Mme Mairead Lavery: D'accord.

Le président: Nous attendrons l'information. Vous pouvez la faire suivre au greffier.

Nous allons diviser le temps restant en deux. Monsieur Cooper et monsieur McLeod, vous disposerez donc chacun d'environ deux minutes.

Monsieur Cooper, vous avez la parole.

M. Michael Cooper: Je vais céder mon tour à M. Cumming ou M. Morantz, s'ils ont encore des questions. Si ce n'est pas le cas, j'ai terminé.

Le président: Nous pouvons revenir à M. Morantz, s'il souhaite intervenir.

Monsieur McLeod, vous avez la parole.

M. Michael McLeod (Territoires du Nord-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je veux remercier les témoins de l'information fournie aujourd'hui. Je leur en suis très reconnaissant.

Je représente les Territoires du Nord-Ouest. En ce moment, nous n'avons pas de cas de COVID, et c'est en grande partie grâce au fait que nous avons fermé nos frontières avec le Yukon et l'Alberta. Le confinement a donné de bons résultats, mais notre économie en a souffert.

Le gouvernement a très bien réussi à soutenir les différentes entreprises, grâce au Fonds d'aide pour les entreprises du Nord. C'est une aide qui nous a été très utile pour les entreprises qui étaient passées à travers les mailles du filet, mais nous en avons d'autres qui sont encore très inquiètes. Même si elles ont pu obtenir du financement, des prêts et des contributions, elles craignent encore d'en arracher à long terme, car les entreprises ouvrent ailleurs sur la planète.

Je parle de l'industrie touristique et de l'industrie hôtelière. Diverses destinations en Alaska, en Islande, au Groenland, en Suède et en Norvège sont prêtes à accueillir des touristes. Il en sera de même ici, au Canada, et nous avons besoin d'assouplissements. Le programme du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes a été assoupli, afin de rendre admissibles les propriétaires uniques et les entreprises dont les frais salariaux sont inférieurs à 20 000 \$. Je présume qu'il a été très populaire.

A-t-on formulé quelque recommandation, opinion ou idée au sujet de ce dont nous aurons besoin à l'avenir? Certains territoires et certaines provinces ou régions seront fermés pendant plus longtemps que d'autres. Je pense que le Nord sera fermé beaucoup plus longtemps que le Sud du Canada. J'aimerais savoir si vous avez des commentaires ou des idées sur le sujet.

• (1625)

Mme Mairead Lavery: Exportation et développement Canada ne s'est pas beaucoup concentré sur le tourisme et l'hôtellerie par le passé dans le cadre de son mandat. Je dirais que ce ne sont pas des secteurs pour lesquels nous sommes suffisamment bien renseignés.

Comme nous participons à Équipe Canada aux côtés d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada et de la Banque de développement du Canada, qui sont plus actifs que nous dans ces secteurs, je sais que des discussions sont en cours pour déterminer les besoins particuliers des entreprises, étant donné qu'elles reposent sur l'immobilier et qu'elles sont tributaires de la circulation, pour savoir ce qui pourrait être fait.

Je sais que mes collègues planchent sur cette question, mais ce sont des secteurs dans lesquels EDC n'intervient pas beaucoup.

Le président: Monsieur McLeod, avez-vous terminé?

M. Michael McLeod: J'ai terminé. Merci.

Le président: Monsieur Julian, je crois que vous aviez une petite question.

Monsieur Julian, vous avez la parole.

M. Peter Julian: Oui, merci beaucoup, monsieur le président.

Beaucoup d'entreprises ont dit avoir de la difficulté à obtenir des liquidités. Pensez-vous que ce programme ait pu, d'une façon ou d'une autre, amener les banques à moins bien jouer leur rôle qui est de fournir des liquidités à beaucoup d'entreprises à l'extérieur de ce programme? Dans le cadre de ce programme, les banques obtiennent essentiellement une garantie, alors elles n'ont pas à se casser la tête. Elles ont une garantie. Elles font une bonne affaire. Elles obtiennent une garantie d'EDC. Elles conservent tous les profits de la transaction. Il s'est avéré très clairement dans toutes nos audiences que les banques ne fournissent pas de liquidités à l'extérieur de ce programme, dans le cadre duquel le gouvernement fédéral, ou les contribuables canadiens, leur offre toutes les garanties. Elles ne fournissent pas de soutien. Pensez-vous que cela a eu un effet négatif en ce sens?

Mme Mairead Lavery: Monsieur Julian, nous avons pris bien soin, lorsque nous avons préparé le programme, de faire en sorte qu'il soit complémentaire et fasse appel à la participation du secteur privé. La garantie offerte n'est pas de 100 % et elle s'applique uniquement aux nouveaux fonds. Pour obtenir la garantie, les banques doivent offrir de nouveaux fonds, et elles obtiennent ensuite, pour les petites entreprises, une garantie de 80 %, et quand il s'agit des grandes entreprises, la garantie n'est que de 75 %. Lors de la préparation de ce programme, nous avons fait très attention de faire participer le secteur privé. C'est l'un des principes fondateurs d'EDC, soit de jouer un rôle commercial et complémentaire. En maintenant notre rôle commercial, nous nous assurons de pouvoir participer aux accords commerciaux, et en jouant un rôle complémentaire, de le faire avec le secteur privé. Nous ne voulons pas remplacer le secteur privé.

• (1630)

Le président: Merci. Nous devons nous arrêter ici. Nous sommes arrivés à l'heure prévue. L'information était très utile.

Au nom du Comité, je tiens à remercier Exportation et développement Canada de son travail et vous remercier tous les trois d'être venus témoigner aujourd'hui et d'avoir répondu à nos questions. Nous sommes un pays exportateur, alors vous êtes un maillon très important de l'économie canadienne.

Merci encore une fois de vos exposés. Si je me souviens bien, vous avez des réponses à quelques questions que vous pouvez faire parvenir au greffier.

Sur ce, nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes pour donner le temps au greffier de préparer le prochain groupe de témoins.

• (1630)

(Pause)

• (1635)

Le président: Nous reprenons. La séance est ouverte.

Le Comité permanent des finances accueille son deuxième groupe de témoins à sa 35^e séance.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par la Chambre, nous réunissons pour examiner la réponse du gouvernement à la pandémie de la COVID-19. Nous sommes heureux d'avoir avec nous, pour la prochaine heure et demie, M. Denham, président et chef de la direction; M. Jérôme Nycz, vice-président exécutif, BDC Capital; et Mme Karen Kastner, vice-présidente, Partenariats et relations gouvernementales, tous de la Banque de développement du Canada.

Bienvenue à tous. Si vous pouvez vous en tenir à une déclaration liminaire d'environ 10 minutes, cela nous donnera suffisamment de temps pour vous poser des questions.

Monsieur Denham, j'imagine que vous êtes celui qui présente l'exposé. Nous verrons après pour la suite.

Bienvenue.

M. Michael Denham (président et chef de la direction, Banque de développement du Canada): Oui, monsieur le président, et merci beaucoup.

Je tiens à commencer par remercier les membres du Comité de leurs efforts et du travail qu'ils accomplissent, en particulier pendant ces temps difficiles. Les Canadiens veulent un leadership solide, et je suis très heureux de voir que c'est ce que leur offrent les membres du Comité.

Je veux aussi rappeler, monsieur le président, que j'ai deux collègues avec moi, notamment Jérôme Nycz, qui est vice-président exécutif de BDC Capital et répondra à vos questions sur notre réponse à la pandémie pour ce qui est du capital de risque. Je vais m'assurer qu'il a la chance de répondre à ces questions.

Comme la Banque de développement du Canada, ou BDC, existe depuis 75 ans et qu'elle a beaucoup fait parler d'elle dans les médias depuis le début de la pandémie, je sais qu'elle n'a pas besoin de beaucoup de présentation, mais à titre d'information, je veux simplement rappeler aux gens que la BDC est la seule banque du Canada qui se consacre exclusivement aux entrepreneurs. Nous sommes une société d'État qui fait rapport au Parlement par l'entremise de la ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations.

Nous sommes un prêteur et un investisseur qui n'a aucun lien de dépendance avec le gouvernement. Dans ce sens, nous agissons plutôt comme complément que comme concurrent des institutions financières du secteur privé, et nous n'offrons pas de subventions. Nous prenons plus de risques que les autres institutions financières, et quand les temps sont durs, comme c'est le cas actuellement, nous aimons intensifier nos efforts et souhaitons le faire. Nous fournissons aux entreprises du capital de risque et des services-conseils.

J'aimerais d'abord vous parler de ce que nous avons fait pour prendre le pouls des entrepreneurs et vous faire part des mesures directes et indirectes que nous avons prises pour aider les entreprises à faire face à la COVID, de même qu'à la chute du prix du pétrole.

Nous avons effectué six sondages auprès d'entreprises qui sont des clients ou non de la BDC, essentiellement un toutes les deux semaines depuis le début de la crise. Ils sont publiés sur notre site Web. Depuis le début de la pandémie, la confiance s'est améliorée. Les entrepreneurs sont encore très inquiets — je tiens à le préciser —, mais le sentiment de panique qui existait initialement s'est résorbé au fur et à mesure que les entrepreneurs ont pris connais-

sance de la situation et du train de mesures qui a été mis à leur disposition. Je vais vous donner quelques exemples.

En réponse à la question, « Dans quelle mesure êtes-vous préoccupé par l'impact de la COVID-19 sur votre entreprise », 83 % l'étaient à la fin mars. Depuis minuit, ce pourcentage est maintenant de 69 %. De même, au sujet de la capacité d'emprunt, 36 % étaient inquiets au début d'avril, comparativement à 20 % en mai.

Nous constatons également une amélioration de la confiance sur plusieurs aspects importants du commerce, notamment la capacité de garder ses employés à l'emploi, de 47 % à 65 % actuellement; la capacité de rembourser ses dettes, de 45 % à 60 %; et la capacité de rester ouvert, de 37 % à 61 %. En fait, les entreprises s'inquiètent maintenant de ne pas pouvoir répondre à la demande en raison d'un manque de personnel. En dépit de ces améliorations... Comprenez-moi bien, car le niveau d'inquiétude en terme absolu demeure très élevé, je tiens à souligner qu'il y a eu des progrès limités du côté de... [*Difficultés techniques*].

Au sujet de la relance, 76 % des gens sondés se sentent prêts à reprendre leurs activités, et 50 % disent que ce sera facile. Les principales leçons apprises dont les entrepreneurs nous ont fait part sont l'importance d'avoir de bonnes liquidités et un fonds d'urgence, et de contrôler les dépenses. En ce qui a trait à l'avenir, 36 % prévoient réduire leurs dépenses, 32 % élargir leur offre, et 30 % vendre en ligne.

C'est un résumé de ce que les entrepreneurs nous ont dit dans les vastes sondages que nous avons menés.

Passons maintenant aux mesures directes que nous avons prises. Nous avons instauré un report des paiements jusqu'à six mois sans frais pour les clients existants de la BDC ayant des engagements de prêt d'un million de dollars ou moins. Nous avons près de 37 000 de ces reports, ce qui représente plus de 800 millions de dollars en flux de trésorerie pour nos clients et 16 milliards de dollars, ou environ la moitié, de notre portefeuille actuel de prêts. Le volume de demandes pour ces reports continue de diminuer. Nous en sommes à environ 30 par jour, comparativement à 1 200 à la fin mars lorsque la demande a atteint un sommet.

Nous autorisons également de nouveaux prêts directs, un financement de prêt en ligne pouvant atteindre 100 000 \$. Nous l'avons conçu de façon à utiliser un seuil de risque plus élevé que la normale. Nous acceptons des évaluations de crédit plus basses qu'auparavant, compte tenu de l'incertitude régnante et nous avons réduit nos tarifs.

• (1640)

Nous offrons aussi des prêts destinés au fonds de roulement d'un maximum de 2 millions de dollars associés à des modalités de paiement souples et au report des paiements pour les six premiers mois. Nous avons réduit le prix de ce produit également.

Le nombre de demandes de prêts a été très élevé, dès le départ. Nous avons reçu plus de demandes en ligne pour les prêts destinés au fonds de roulement au cours des deux semaines suivant l'annonce de la première vague de mesures le 18 mars que ce que nous recevons habituellement en un an.

J'aimerais également souligner que, depuis cette période de pointe, la demande s'est stabilisée. Parallèlement à l'amélioration de la situation des entrepreneurs, la demande de prêts en ligne par l'entremise de la BDC continue de diminuer. De façon particulière, les demandes de financement en ligne diminuent graduellement à raison de 80 par jour environ, grâce au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes et à d'autres mesures d'urgence offertes aux entrepreneurs.

Dans l'ensemble, nous avons autorisé non loin de 10 000 prêts directs d'une valeur de près de 2 milliards de dollars depuis le début de l'exercice financier en avril, ce qui représente un volume huit fois plus élevé qu'à l'habitude et une valeur totale des prêts autorisés 14 fois plus élevée.

Je le répète: nos solutions de dette se veulent un complément aux autres mesures de soutien des liquidités mises en place par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. En effet, de nombreuses PME ont choisi ces solutions, puisqu'elles répondent à leurs besoins.

Pour aider les entreprises technologiques en démarrage, nous avons mis en place, en collaboration avec l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement et Réseau Capital, un programme de financement provisoire — associé au capital de risque — pour égaler le financement offert aux entreprises en démarrage à capital de risque par des investisseurs actuels ou de nouveaux investisseurs admissibles. Le programme est idéal pour les entreprises ayant un fort potentiel qui ont un groupe d'investisseurs prêts à les aider. La BDC investit à leurs côtés.

Jusqu'à présent, nous avons conclu 23 ententes pour un investissement total de 45 millions de dollars. Au départ, nous avons annoncé une enveloppe de financement de 150 millions de dollars, mais en raison de la demande et des conversations que nous avons eues avec les entreprises à capital de risque, nous avons augmenté la valeur du programme à 300 millions de dollars, en fonction de l'évaluation du marché.

La BDC offre aussi des services consultatifs. Nous voulons veiller à ce que les entreprises canadiennes aient tous les renseignements dont elles ont besoin pour faire face à la situation, se réorienter et se rétablir lorsque la crise sera terminée. Nous le faisons principalement par l'entremise de notre site Web, bdc.ca — essentiellement gratuitement — sous la forme de trousseaux d'outils et d'articles sur les indicateurs de rendement clés.

Jusqu'à maintenant, le site bdc.ca a été consulté un peu plus de deux millions de fois, et près de 25 % des consultations visaient des sujets associés à la COVID. Nous continuerons de veiller à ce que les entreprises sachent que nous offrons ces renseignements gratuitement. Trois nouvelles solutions sont maintenant offertes pour aborder les questions les plus urgentes associées à la COVID-19. Nous avons créé un outil d'information pour les entrepreneurs, qui résume les mesures de soutien offertes par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. Cet outil a été téléchargé plus de 6 000 fois.

La BDC ne travaille pas seule. Inspirés par l'expérience de la crise financière de 2008, nous collaborons aussi avec notre actionnaire, EDC, et les institutions financières canadiennes du Programme de crédit aux entreprises. Le but, comme vous le savez, est de collaborer avec les prêteurs du secteur privé pour injecter des crédits supplémentaires dans le système selon les conditions du marché et selon une base de partage des risques.

Seules les banques — en collaboration avec d'autres prêteurs commerciaux — ont le pouvoir d'intervention rapide nécessaire pour relancer l'économie. Elles peuvent miser sur les relations bancaires existantes pour réduire le va-et-vient associé à la règle de la notoriété du client.

Les banques ont un rôle essentiel à jouer dans ce programme, tout comme les coopératives de crédit. Les petites et moyennes entreprises peuvent obtenir du soutien grâce à un programme de prêts conjoints pour leurs besoins opérationnels en matière de flux de trésorerie, par l'entremise du Programme de crédit aux entreprises. Les entreprises admissibles peuvent obtenir jusqu'à 12,5 millions de dollars, et les risques seront partagés entre la BDC, à 80 % et l'institution financière, à 20 %. Cette solution nous permet de rayonner davantage et complète le Programme de garanties d'exportations d'EDC, dont vous avez parlé plus tôt aujourd'hui.

Nous avons lancé le programme le 24 avril. À l'heure actuelle, 18 institutions financières y sont inscrites et des négociations sont en cours avec des dizaines d'autres.

• (1645)

En ce qui a trait au volume, nous n'avons pas encore ces renseignements, puisqu'ils dépendent des institutions financières et qu'il y aura un certain délai connexe, mais je serai très heureux de témoigner à nouveau devant le Comité avec les représentants des banques pour vous parler du programme.

De plus, dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises, la BDC a annoncé un programme de financement de moyenne envergure pour offrir un crédit supplémentaire d'un maximum de 60 millions de dollars par entreprise d'ici au mois de septembre, en collaboration étroite avec les entreprises des prêteurs primaires. Cela signifie que les prêts doivent servir à financer les besoins opérationnels concernant le flux de trésorerie pour une période de 12 mois, qui permettra une certaine continuité des opérations pendant cette période d'incertitude.

La structure correspond à un prêt de second rang qui se veut provisoire, associé à un flux de trésorerie léger, pour une période de quatre ans. Je serai heureux de vous en parler en détail au besoin. Le programme sera lancé dans quelques jours. Nous réglons les détails juridiques avec la banque. Le programme aidera les entreprises de tous les secteurs, notamment le secteur pétrolier et gazier, comme nous l'avons déjà annoncé.

Pour la suite des choses, à l'automne, la BDC sera là pour aider au rétablissement, tout comme nous l'avons été par le passé, notamment lors de la crise du crédit. Nous allons travailler avec le gouvernement pour échanger nos idées au fil de l'évolution de la situation. En ce qui a trait aux prêts offerts, nous demeurerons vigilants et nous continuerons de nous adapter aux besoins changeants, au fil de la relance économique. Nous allons accélérer les processus pour aider les entreprises à investir et à grandir. De façon particulière, nous nous attendons à ce que les entreprises continuent de se numériser et de s'adapter à la nouvelle réalité, et nous travaillerons à réduire les risques pour les chaînes d'approvisionnement.

Je vous remercie de votre attention. J'espère que je vous ai fourni une bonne base pour nos échanges.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Denham.

Nous passons maintenant à une première série de questions de six minutes. M. Cumming sera notre premier intervenant, suivi de Mme Dzerowicz.

Allez-y, monsieur Cumming.

M. James Cumming: Merci.

Nous vous remercions de témoigner devant nous aujourd'hui. Je suis heureux que nous puissions recevoir les représentants de la BDC afin de vous entendre au sujet des programmes.

Vous avez parlé d'un volume incroyable de demandes, et de l'argent qui a été octroyé. Comment avez-vous ajusté le niveau des effectifs pour répondre à cette demande? Quel serait le délai comparable associé aux demandes de financement année après année, étant donné les volumes que vous devez traiter?

M. Michael Denham: C'est un défi constant auquel nous devons faire face, mais nous avons pu déplacer les employés vers les principaux goulots d'étranglement pour traiter les demandes. Par exemple, comme je l'ai dit plus tôt, lorsque la crise a frappé à la fin du mois de mars, nous avons reçu en quelques semaines autant de demandes de financement sur notre plateforme en ligne que ce que nous recevons habituellement en un an. Cette augmentation du volume n'aurait pu être prévue dans aucun scénario ni aucun exercice de planification.

Nous avons déplacé les employés qui travaillaient dans des secteurs moins occupés. Nous les avons formés très rapidement. Nous avons fait de notre mieux pour désagréger le travail afin de simplifier les tâches que doit accomplir le personnel. Nous avons déplacé ces gens pour que le travail se fasse. Selon l'endroit où se formait la file d'attente, nous avons fait de notre mieux pour simplifier nos exigences, désengorger le système et veiller à ce que tout se fasse le plus rapidement possible.

Honnêtement, pour répondre à votre question, lorsque tout a commencé en mars, nous avons fait de notre mieux pour répondre à la demande, mais l'augmentation du volume a été telle que nous n'avons pas réussi à répondre aux attentes des entrepreneurs en matière de service. Ils ont été frustrés, et nous aussi, mais nous avons réussi à rétablir la qualité des services et les délais d'exécution selon le niveau habituel. Les clients sont donc beaucoup moins frustrés.

Il nous a fallu un certain moment pour revenir à ce point. La situation était chaotique et — bien franchement — lente au départ, étant donné ces volumes élevés, mais nous avons peu à peu amélioré les choses; nous avons déplacé nos employés afin de nous adapter à la situation et nous croyons être dans une bonne position à l'heure actuelle.

• (1650)

M. James Cumming: J'ai parlé à l'un de vos clients, un cabinet comptable de la région, et ses représentants m'ont fait part de leur frustration. Pour eux, le message était le suivant: si vous n'êtes pas déjà client, vous ne pouvez pas présenter une demande. Est-ce le message qui sera véhiculé jusqu'à ce que vous éliminez les arriérés ou avez-vous mis en place des processus pour gérer ce financement d'urgence? À mon avis, dans l'urgence, on ne peut pas attendre cinq, six ou huit semaines. Les entreprises ont besoin d'argent, et en ont besoin rapidement.

M. Michael Denham: Je suis tout à fait d'accord. Vous pouvez vous imaginer les commentaires que je reçois des entreprises et des entrepreneurs qui n'ont pas l'impression d'avoir été bien servis, mais nous n'avons pas accordé la priorité à ceux qui étaient déjà nos clients. Lorsque je regarde les prêts que nous avons accordés depuis le début de la crise, je constate que le nombre de nouveaux clients a augmenté de manière considérable.

Je ne remets pas en question ce qu'on vous a dit, mais la personne de notre côté qui a tenu ces propos était probablement mal informée, parce qu'on n'accorde pas la priorité aux clients actuels. Nous faisons de notre mieux pour satisfaire les besoins de tous les entrepreneurs qui ont une entreprise viable et qui demandent de l'aide.

M. James Cumming: Avez-vous des mesures relatives au processus de demande de prêt? Je vous comprends lorsque vous dites que le volume des demandes a augmenté. Je comprends et je reconnais cela, mais il faudrait certains éléments mesurables. Est-ce qu'on est passé de deux mois à six semaines? Vous devez avoir certaines mesures en place. À quoi peuvent s'attendre les entreprises si elles présentent une demande demain?

M. Michael Denham: Tout dépend du type de prêt et de sa complexité, bien entendu, mais disons que l'on s'en tient aux prêts en ligne, qui sont des prêts non garantis de moins de 100 000 \$. Les délais de traitement, du moment de la présentation de la demande jusqu'à son autorisation, sont de deux semaines ou moins. Les ressources supplémentaires sont toujours en place. Elles continuent de s'attaquer aux arriérés. Nous prévoyons donc revenir à nos niveaux de service habituels d'une semaine, ce qui représente la norme, d'ici la semaine prochaine ou la suivante. Nous y sommes presque, mais pas tout à fait.

M. James Cumming: Vous avez parlé du programme de financement de moyenne envergure, et du financement du secteur pétrolier et gazier. Sur votre site Web, vous les désignez à titre de programmes distincts, mais vous les avez mentionnés ensemble. Est-ce que ce sont des programmes indépendants?

Aussi, vous avez parlé de « jours ». On entend souvent cela de la part des politiciens, mais les jours deviennent des mois. Dans le secteur pétrolier et gazier, depuis l'annonce politique... cela fait bien plus de deux mois, maintenant. En fait, je crois que c'est trois mois bientôt. Pouvez-vous nous parler un peu plus de ces deux programmes?

M. Michael Denham: Oui, et je le répète, nous ne sommes pas heureux de ces retards non plus.

Il s'agit d'un seul programme. Notre agent principal de gestion des risques aurait dû être ici avec M. Nycz, Mme Kastner et moi-même, mais il est présentement avec les avocats de Gowling et de McCarthy Tétrault pour finaliser un contrat avec les banques. C'est la même solution de notre côté.

La seule différence, c'est que pour les producteurs pétroliers et gaziers, il est important d'accroître la réserve. EDC vous a parlé de sa garantie pour la réserve; c'est une première étape importante pour répondre aux besoins de trésorerie immédiats des compagnies pétrolières et gazières, et notre prêt de second rang s'ajoute à cela à titre de liquidités pour l'avenir. En dehors du domaine pétrolier et gazier, la dynamique de prêt n'est pas la même. Notre prêt de second rang traditionnel fonctionne de façon indépendante. C'est le même produit, mais il est associé à la garantie d'EDC relative à la réserve de pétrole et de gaz.

C'est une réponse complexe à votre question, mais j'espère qu'elle est claire.

• (1655)

Le président: Merci, monsieur Cumming. Vous pourrez poser d'autres questions un peu plus tard.

La parole est maintenant à Mme Dzerowicz. Nous entendrons ensuite M. Ste-Marie.

Mme Julie Dzerowicz: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier, monsieur Denham, vous et votre équipe, pour le travail important que fait la BDC en vue d'aider nos entreprises en cette période sans précédent, et pour appuyer notre économie.

Lorsque la crise a commencé, le gouvernement fédéral a lancé une série de programmes dès le départ. Nous avons présenté le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. Nous avons lancé la phase un, puis la phase deux et la phase trois. C'est donc un processus itératif. Croyez-vous qu'il s'agit d'un modèle efficace pour la mise en place du programme?

M. Michael Denham: Je peux vous parler de son effet sur les entrepreneurs et les liquidités dont ils ont besoin. D'après nos enquêtes auprès des entrepreneurs, l'accès aux 40 000 \$, par exemple, s'est avéré très important. À notre avis, l'une des raisons pour lesquelles ce sentiment de panique s'est estompé et que la demande de prêts en ligne et autres a grandement diminué, c'est que le CUEC représente une source très importante de financement pour les centaines de milliers de clients et d'entreprises qui en ont profité. Il permet de relâcher la pression et représente une importante source de liquidités. C'est ce qui se dégage de nos enquêtes et c'est ce que l'on comprend par la réduction des demandes de prêts à la BDC.

Mme Julie Dzerowicz: Merci.

Ma prochaine question a trait aux données. Je crois que vous parliez des enquêtes que vous avez réalisées; vous nous avez fait part de certains chiffres également.

Avez-vous un registre des emprunteurs et du montant qui leur est accordé? Est-ce que ces données sont d'ordre public?

M. Michael Denham: Oui. Nous offrons des prêts directs. Bien sûr, nous consignons tout — l'identité des clients, leur cote de crédit, leur secteur, leur emplacement —, mais ce sont des renseignements exclusifs et confidentiels entre la BDC et ces clients.

Mme Julie Dzerowicz: Parfait. Merci.

Ma prochaine question porte sur les entrepreneurs.

Vous avez brièvement expliqué comment, à l'avenir, vous continuerez de partager vos connaissances du marché avec le gouvernement, ce qui, je pense, sera très apprécié et très nécessaire.

Avez-vous une idée de la façon dont cette pandémie et notre façon d'en sortir modifieront les pratiques commerciales des entrepreneurs? Commencez-vous à avoir une idée, s'il s'agit du virage numérique, de se concentrer sur d'autres parties de leurs activités ou sur un aspect précis? Avez-vous des observations à formuler à ce sujet aujourd'hui?

M. Michael Denham: Je pense qu'il y en a beaucoup, mais parmi ceux que vous avez mentionnés, le plus important est le virage numérique.

Depuis la mi-mars, les entreprises qui n'avaient jamais eu de véritable présence numérique et qui ne l'envisageaient pas ont constaté qu'il était relativement facile de créer et d'exploiter une entreprise par commerce électronique. Je n'ai peut-être pas les chiffres exacts, mais au Canada, quelque 50 % ou 60 % des Canadiens font leurs achats en ligne, mais un pourcentage très faible des entreprises canadiennes — environ 5 % ou 6 % seulement — ont une plateforme de commerce électronique. En fait, lorsque la crise a éclaté, le

Canada accusait du retard par rapport aux autres pays; il aurait dû être plus avancé. La crise nous a convaincus, collectivement, qu'il est non seulement nécessaire de rattraper notre retard, mais aussi d'aller plus loin.

Je pense aux discussions actuelles entre nos équipes de services consultatifs, en particulier, et les entrepreneurs. Nous avons tellement plus de discussions qu'avant sur la nécessité de passer au numérique et d'avoir une capacité de commerce électronique. Je dirais que c'est l'une des conséquences positives et durables de ce que nous vivons actuellement.

• (1700)

Mme Julie Dzerowicz: Est-ce un soutien que vous offrez?

Je pose la question parce que j'ai parlé à beaucoup d'entrepreneurs et de petites entreprises, et je peux vous dire que l'adoption varie beaucoup.

La BDC offre-t-elle ce type de soutien en ce moment, ou est-ce un besoin qui demeure à combler?

M. Michael Denham: Nous l'offrons, pas à une échelle aussi grande qu'on le devrait pour le moment, mais nous l'envisageons.

Mme Julie Dzerowicz: Excellent.

Cela m'amène à ma prochaine question, qui est pour la BDC. Pour la suite des choses, j'aimerais que vous me donniez une idée, selon les demandes qui vous sont faites, de l'évolution des besoins des entrepreneurs, et que vous me disiez si vous avez commencé à examiner ces choses.

Vous avez parlé du numérique. Y a-t-il d'autres besoins émergents que la BDC devrait combler, à votre avis?

M. Michael Denham: Je pense que vous savez tous qu'il y aura des hauts et des bas dans les semaines et les mois à venir.

Actuellement, étant donné le crédit fourni par l'intermédiaire des banques et certaines mesures gouvernementales comme le CUEC, la demande mondiale de prêts est beaucoup plus faible qu'avant. Je pense que cela évoluera avec le temps, au fil de la reprise et des progrès de l'économie.

Nous commençons à voir que les entreprises commencent à envisager des acquisitions. La tendance est prononcée chez BDC Capital, qui relève de M. Nycz. La valeur des actifs est faible. Certaines entreprises ont plutôt bien résisté à la tempête. Donc, elles auront soit des actions à prix attrayants, soit des liquidités. On constate une augmentation graduelle des activités d'acquisition et de l'intérêt à cet égard, car les entreprises cherchent à consolider leur présence et, peut-être, à intégrer leurs activités horizontalement ou verticalement.

Il s'agit d'une autre tendance qui se dégage des demandes qui nous sont faites en ce moment, en plus des discussions sur le commerce électronique et le numérique.

Le président: Nous avons légèrement dépassé le temps imparti, madame Dzerowicz. Avez-vous une autre petite question?

Mme Julie Dzerowicz: Non, je pense que c'est tout. Merci, monsieur le président.

Le président: Dans ce cas, nous passons à M. Ste-Marie, suivi de M. Julian.

Monsieur Ste-Marie.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie, monsieur le président.

Madame, messieurs, bonjour.

Je vous remercie d'être parmi nous en cette fin d'après-midi pour répondre à nos questions.

On le sait, la Banque de développement du Canada est un partenaire de premier plan des entreprises. C'est un partenaire d'affaires dans à peu près tous les secteurs en temps normal et, comme vous l'avez montré dans votre présentation, en particulier pendant la crise. J'ai trouvé très intéressant le fait que vous fassiez des sondages auprès de vos membres et non-membres de façon ponctuelle. Vous avez donné des chiffres qui semblent assez encourageants.

Dans vos sondages, avez-vous une ventilation par secteur d'activité économique ou par industrie?

Le cas échéant, quelles conclusions tirez-vous de votre analyse de ces ventilations?

[Traduction]

M. Michael Denham: Je n'ai pas les données ventilées sous la main. Je vais demander à ma collègue Karen Kastner si nous les avons.

Je fournirai au Comité les données ventilées que nous avons avec plaisir.

Le président: Mme Kastner souhaite-t-elle intervenir? Elle le peut, si elle a un point à soulever.

M. Michael Denham: Le savez-vous, madame Kastner?

Mme Karen Kastner (vice-présidente, Partenariats et relations gouvernementales, Banque de développement du Canada): Merci, monsieur le président.

Je n'ai pas ces renseignements sous la main, mais nous vérifierons s'il est possible de vous donner une ventilation pour l'industrie.

Le président: Merci.

M. Michael Denham: De toute évidence, comme vous le savez, certains secteurs — hôtellerie, voyage, commerce de détail, restauration et loisirs — ont été très durement touchés. Je suis certain, lorsque nous aurons des données ventilées, que vous verrez que les entrepreneurs de ces secteurs sont nettement plus préoccupés que ceux des autres secteurs.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie.

À mon avis, il serait très important que le gouvernement assure un suivi et établisse une cartographie du secteur économique par territoire, par taille d'entreprises et par secteur. Je m'intéresse vraiment à vos sondages. Si vous pouviez nous fournir un portrait des renseignements dont vous disposez, nous vous en serions reconnaissants.

À l'heure actuelle, nous avons l'impression de naviguer en pleine noirceur. L'économie redémarre dans certains secteurs et certaines régions. Cependant, pour pouvoir bien modifier les mesures d'urgence visant à appuyer les entreprises pendant la crise, nous avons

besoin de cette information et de comprendre l'évolution de la situation.

Selon les chiffres que vous avez donnés lors de votre présentation, il y a une nette amélioration entre les mois de mars et mai. Nous pouvons nous attendre à ce qu'il y ait encore une amélioration en juin. À mon avis, ce sera important d'accompagner les secteurs qui sont considérés comme durables et importants pour notre économie, ceux qui auront besoin d'aide et qui sont plus lents à redémarrer.

Comme vous le disiez, monsieur Denham, en ce qui concerne, notamment, le secteur touristique, la restauration, l'hôtellerie, ce sera évidemment très important d'assurer un suivi.

Vous avez aussi mentionné dans votre présentation que vous accordiez des prêts aux entreprises et que vous aviez pris la décision d'augmenter votre tolérance aux risques lorsque vous financez des entreprises. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

Vous avez peut-être avec vous certains renseignements qui pourraient être rendus publics. En temps normal, quel est le pourcentage de fonds investis qui peuvent ne pas être remboursés? Quand on parle de prise de risques, c'est de cela qu'il s'agit. Quelle serait la différence entre ces niveaux de variation?

• (1705)

[Traduction]

M. Michael Denham: Nous sommes ce qu'on appelle un prêteur responsable. Nous prêtons aux entreprises que nous jugeons solvables. Comme je l'ai indiqué, nous prenons quatre fois plus de risques que les banques traditionnelles et les institutions financières privées. Donc, nous prenons beaucoup de risques. Toutefois, nous avons des modèles très prudents relativement aux prêts et aux pertes afin de nous assurer de consentir des prêts à des entreprises qui, selon nous, s'acquitteront de leurs obligations.

Nous ne prêtons pas à des entreprises que nous savons déjà incapables de rembourser le prêt. Il est important de le souligner, pour plusieurs raisons. Premièrement, comme vous le savez tous, on n'aide en rien une entreprise en difficulté en l'encombrant de dettes qu'elle ne pourra pas rembourser. Ce n'est dans l'intérêt de personne; nous essayons donc de l'éviter. Deuxièmement — et c'est important —, nous avons un million de dollars de capital à prêter et nous misons sur ce qui fait notre force, selon nous: prêter aux entreprises qui représentent un certain risque, mais qui pourront rembourser le prêt.

Concernant le fonctionnement de la modélisation, notre fonds d'un million de dollars génère en fait 7 millions de dollars en prêts. Nous avons donc une portée et un soutien considérablement accrus, et c'est beaucoup plus efficace. Toutefois, pour en souligner l'importance, prêter à des entreprises qui n'ont pas la capacité de rembourser leur prêt limite notre action à ce million de dollars.

Pour éviter d'alourdir la dette de diverses entreprises et optimiser ces rares capitaux, il nous est très important de faire de notre mieux, en prenant tout de même beaucoup plus de risques que les banques, et d'accorder des prêts aux entreprises qui, selon nous, ont la capacité de nous rembourser et qui estiment aussi pouvoir le faire.

C'était une longue réponse à votre question, mais j'espère que vous l'avez trouvée utile.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Oui. Je vous remercie.

Est-ce que la BDC effectue des analyses sur la situation actuelle en tenant compte de l'ensemble de l'économie?

Nous sommes dans une crise quant à la gestion de l'offre. En raison des règles sanitaires qui ont été imposées, des entreprises ont dû fermer leurs portes. À l'heure actuelle, elles reprennent graduellement leurs activités. Or, nous sommes aussi dans une crise en ce qui concerne la demande. Je suis inquiet du fait que, présentement, les consommateurs peuvent préférer rester chez eux et payer leurs dettes plutôt que d'aller dépenser. Est-ce que vous avez analysé cet aspect?

Considérant cet élément et les mesures de soutien au revenu qui ont été adoptées, est-ce que l'effet multiplicateur est aussi grand que ce à quoi on s'attendait, selon vous?

C'est une question vaste. Je vous demanderais d'y répondre en peu de mots, si vous le pouvez.

[Traduction]

M. Michael Denham: Concernant votre premier point, nous avons un économiste en chef, un gentleman du nom de Pierre Cléroux. Il analyse régulièrement l'état de l'économie, puisqu'elle est en pleine transformation, ce qui nous amène aux questions que vous avez soulevées sur l'offre et la demande. Cela nous a amenés à nous concentrer sur les industries où ces aspects posent particulièrement problème.

Quant aux diverses mesures d'aide qui ont été mises en place, nous n'en avons pas encore analysé l'efficacité. Je ne peux faire de commentaires à ce sujet, mais je peux vous dire que les liquidités sont un facteur très important pour le maintien en activité et la survie de nombreuses entreprises. Nous le constatons là encore dans la réduction des demandes de financement que nous recevons.

• (1710)

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Merci.

[Traduction]

Le président: Nous passons à M. Julian, suivi de M. Morantz.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Je remercie nos témoins de leur présence. Nous espérons que vos proches sont en sécurité et en bonne santé.

J'ai une série de questions, alors je vais les poser tout de suite. J'espère obtenir des réponses.

Selon les représentants d'EDC, 400 demandes du programme PCE sont à l'étape de la signature. Monsieur Denham, je crois que vous avez mentionné que la BDC a signé des ententes avec 18 institutions financières dans le cadre du PCE.

Nous sommes conscients que vous ne pouvez nous dire combien de demandes ont été approuvées, mais pourriez-vous nous dire combien de demandes font l'objet d'un examen?

M. Michael Denham: Je vais vous donner une réponse un peu longue — permettez-moi une mise en contexte —, étant donné la nature très différente du produit EDC et de nos activités.

Voici comment fonctionne le programme de prêts conjoints. Les vérifications et les décisions relèvent entièrement des banques. Le

contrat, signé par les banques, a été rédigé de façon à veiller à ce qu'elles utilisent ce programme d'amélioration des modalités de crédit, mais à profit moindre, pour que leurs modalités de prêts soient établis en fonction des difficultés et circonstances particulières de la pandémie de COVID-19. Nous leur demandons d'aller au-delà de leur habituelle tolérance au risque pour niveler le risque.

M. Peter Julian: Très bien.

M. Michael Denham: Elles s'occupent des vérifications, du prêt, des relations avec la clientèle, puis nous envoient une sorte de fichier maître chaque mois. Lorsque nous le recevons, nous finançons ce qu'ils ont fait à hauteur de 80 %.

Nous recevrons ce fichier maître dans les deux ou trois prochaines semaines, et c'est pourquoi j'ai dit que nous aurons plus de précisions lorsque ces informations commenceront à circuler. Je reviendrai volontiers avec les représentants des banques pour discuter des volumes, du moins pour ce premier mois.

M. Peter Julian: Si les prêts relèvent des banques, avez-vous mis en place des conditions comme des interdictions sur le rachat d'actions, le versement de dividendes et le versement de primes aux dirigeants, comme dans le cas du programme d'EDC?

M. Michael Denham: Ces prêts, qui peuvent atteindre 12,5 millions de dollars, sont destinés aux très petites entreprises, surtout des entreprises privées détenues par des entrepreneurs. Par conséquent, la plupart de ces dispositions n'ont aucune pertinence pour les entreprises de cette taille.

M. Peter Julian: Vous n'avez pas ces conditions.

M. Michael Denham: Non, pas pour ce programme.

M. Peter Julian: Plus tôt, vous avez mentionné le report de remboursements de prêts pour six mois. Cela concerne les prêts autres que ceux du PCE. J'aimerais savoir si les entreprises ont la possibilité, ou non, de payer les intérêts en nature et si le programme comprend une annulation des intérêts, que ce soit par l'intermédiaire du PCE ou de tout autre programme géré par la BDC.

M. Michael Denham: Nous offrons un report d'intérêts, comme pour les 37 000 cas dont j'ai parlé. Nous traitons des dossiers des clients qui ont de la difficulté à rembourser au cas par cas, mais ce que nous avons offert, c'est le report des intérêts, et cela a été accueilli avec enthousiasme.

M. Peter Julian: D'accord. Est-ce que cela s'accompagne de frais, de pénalités ou d'intérêts composés?

M. Michael Denham: Non, nous avons annulé tous les frais.

M. Peter Julian: D'accord. Veuillez s'il vous plaît nous aider à comprendre tout cela. Nous l'avons aussi fait avec les gens d'EDC. Essentiellement, la garantie vient de la BDC. Je dirais que c'est plutôt une bonne affaire pour les grandes banques, évidemment, car elles obtiennent la socialisation du risque. Corrigez-moi si je me trompe, mais il ne semble n'y avoir aucun plafond pour les taux d'intérêt appliqués par les banques.

Quel est le taux de la BDC? Cela équivaut-il aux commissions de garantie de 1,8 % d'EDC? Y a-t-il des frais pour les banques, et y a-t-il des plafonds pour les frais et les taux d'intérêt qui sont imposés aux entreprises qui ont du mal à joindre les deux bouts?

M. Michael Denham: Nous n'exigeons pas de frais. Ce n'est pas la même chose qu'EDC. Selon la façon dont le programme est conçu, la banque accorde un prêt à un client qui, de l'avis de la banque, présente un risque plus élevé qu'auparavant. On parle d'un client qui a épuisé ses marges de crédit existantes, qui a besoin de plus de liquidités, de plus d'argent, mais pour qui la banque ne pourrait rien faire si la tolérance au risque et les processus préexistants de la banque étaient maintenus. L'intervention de la BDC, qui garantit 80 % du prêt, donne à la banque la capacité et les moyens d'accorder plus de crédit, mais sans assumer la totalité du risque. La banque fera les vérifications et accordera le prêt en fonction de ses propres critères, de ses pratiques de souscription, de ses critères de tolérance au risque liés au contexte. Ensuite, une fois par mois, elle nous transmettra l'information du prêt pour que nous le financions.

Nous ne jouons pas un rôle au quotidien comme le fait EDC. L'approbation ne relève pas vraiment de nous. Notre programme vise à amener les banques à s'écarter de leurs pratiques habituelles en matière de risque et à tirer parti de la portée, de l'échelle et de la rapidité considérables que peuvent offrir toutes ces institutions financières du secteur privé.

• (1715)

M. Peter Julian: Vous comprendrez qu'étant donné les profits de 5 milliards de dollars enregistrés par les grandes banques jusqu'à maintenant pendant cette pandémie, beaucoup de gens s'inquiètent du montant des largesses qu'elles ont reçues sans aucun type de conditions. Encore une fois, corrigez-moi si je me trompe. J'ai cru comprendre qu'aucun plafond n'a été imposé quant aux frais ou aux taux d'intérêt pour ces clients, même si c'est le gouvernement du Canada qui garantit la majeure partie des prêts. C'est vraiment une bonne affaire pour les banques.

Êtes-vous préoccupés par l'exploitation indue de ces entreprises et les profits mirobolants, alors que ce sont les Canadiens qui assument la totalité des risques, mais sans qu'on ait imposé un plafond ou des conditions quelconques concernant les frais et les droits, par l'exploitation d'entreprises qui manquent d'oxygène, qui peinent à joindre les deux bouts et qui ont besoin de prêts de ce genre?

M. Michael Denham: Nous sommes préoccupés. Nous tenons toutes les deux semaines des rencontres avec les grandes banques qui participent au PCE pour parler du programme et de sa mise en œuvre. J'accueille avec intérêt vos commentaires et ceux d'autres personnes sur l'utilisation du programme, sur le fait que certains se font exploiter ou sur l'atteinte de l'objectif de la politique, qui consiste à fournir le crédit très rapidement. Nous réglons tout problème pouvant survenir, le cas échéant. Nous obtenons des rapports de meilleure qualité ou plus fréquents, toutes les deux semaines. Nous aurons une meilleure ventilation par volume, secteur, taux de rejet, etc. Comme je l'ai indiqué, je reviendrai avec plaisir avec des représentants des banques pour vous donner des explications.

Nous essayons de faire preuve de la plus grande vigilance possible pour nous assurer, avec les banques, que ce programme satisfait aux attentes tout à fait légitimes des entrepreneurs.

Le président: D'accord, nous allons devoir nous arrêter ici.

Avant de céder la parole à M. Morantz, en réponse à la question de M. Julian, disons qu'une entreprise ABC a un prêt de 4 millions de dollars contracté auprès d'une des grandes banques. Elle a un prêt avec l'une de ces banques. Vous proposez un nouveau scénario pour obtenir des capitaux additionnels. Cette garantie de 80 % s'ap-

plique-t-elle seulement aux capitaux additionnels, ou s'applique-t-elle aux capitaux additionnels et au prêt initial?

M. Michael Denham: Elle s'applique seulement au nouveau prêt.

Le président: D'accord.

M. Michael Denham: Ce n'est pas seulement pour garantir les engagements pris par les banques. C'est un prêt conjoint; ce n'est pas une garantie. Nous prenons 80 % de la valeur du prêt, mais c'est seulement pour les nouveaux fonds nets.

Le programme est conçu pour débloquer de nouveaux crédits, plutôt que pour protéger les banques par rapport aux crédits existants.

Le président: Très bien. Merci.

M. Michael Denham: Je suis ravi que vous ayez soulevé ce point. C'est très important.

Le président: Merci de ces observations.

Nous allons maintenant passer à une série d'interventions de cinq minutes, et nous allons commencer avec M. Morantz, suivi de M. Fragiskatos.

Monsieur Morantz.

M. Marty Morantz: Merci.

Monsieur Denham, ce dont je voulais discuter avec vous aujourd'hui est ce que certains ont qualifié de gouffre du report. Nous avons reçu M. Siddall de la SCHL il y a de cela quelques semaines, et il a parlé de ce gouffre. Il a dit qu'il y a aux alentours de 12 000 reports de prêts hypothécaires résidentiels assurés et non assurés.

La BDC participe aux reports, comme nous venons de l'entendre il y a quelques minutes. Vous les avez qualifiés d'ajournements, mais ce gouffre du report que les gens décrivent... Je ne dis pas que ces programmes ne devraient pas être en place, mais je crains que la conséquence ultime soit que nous ne faisons que remettre les choses à plus tard. Au final, cet argent n'est pas effacé — EDC et vous ne versez pas des subventions, comme vous l'avez dit —, et il devra être remboursé. En tant que banquier, si un prêt est en défaut de paiement, à un moment donné, vous devrez prendre des mesures pour récupérer votre argent.

Je me demande si vous avez réfléchi, planifié ou discuté avec le gouvernement, tandis que nous traversons les hauts et les bas de cette crise, comme vous les décrivez, sur ce qui se passera lorsque ces reports seront dus.

• (1720)

M. Michael Denham: C'est un véritable problème — il n'y a aucun doute —, car il y a eu des reports de la SCHL, d'EDC et de la BDC, et je pense que toutes les banques à charte et coopératives de crédit ont offert des reports. C'est un nombre impressionnant de paiements qui se sont accumulés et qui doivent être versés.

Je pense, en nous regardant, que nous allons organiser les remboursements en fonction de ces reports pour les rendre moins accablants, mais cela dit, ce sera toujours un problème à régler pour l'économie. Lorsque j'ai eu des conversations à ce sujet avec certaines de nos entreprises avec lesquelles nous traitons, elles ont reconnu qu'elles allaient mettre en place des obligations de remboursement à l'automne, mais étant donné le choix entre l'obligation de remboursement à l'automne ou le non-paiement d'intérêts pour les six prochains mois, c'était une décision évidente à prendre pour elles.

Je pense que le report collectif des paiements était la bonne chose à faire, mais je pense que vous avez raison de dire qu'il va donner lieu à un défi que nous devons relever dans les mois à venir. Je sais que nous ferons preuve de souplesse et de compréhension — nous en sommes conscients —, mais je pense que vous avez raison de dire que c'est une question importante.

M. Marty Morantz: Oui, je pense que ce sera un problème de taille.

Pour continuer, vous avez parlé du risque et de l'effet du programme qui vise à rendre les banques un peu plus à l'aise lorsqu'elles prennent des risques, ce qui semble être à l'opposé de ce que les banques feraient normalement. Dans des circonstances ordinaires, certains de ces prêts ne seraient probablement jamais accordés.

Je comprends pourquoi ils le sont, mais ce que j'ai du mal à concilier, curieusement, c'est que lorsque M. Siddall a comparu devant le Comité, il a discuté de la possibilité de resserrer les politiques de souscription. C'est ce que les banques ont fait. Elles viennent d'en faire l'annonce. Il a justifié cette mesure en citant essentiellement les vulnérabilités liées à la COVID sur le marché financier.

Nous avons, d'un côté, une entité gouvernementale qui tire les ficelles et dit qu'elle va rendre l'accès aux prêts plus difficile et, de l'autre côté, sur le plan commercial, le gouvernement dit, « Nous devons nous assurer qu'il y a des liquidités sur le marché ». Je me demande simplement si vous pouvez concilier ces deux approches que je viens de décrire.

M. Michael Denham: Je ne veux pas me prononcer sur ce que la SCHL a dit, mais je sais que du point de vue des petites entreprises, qui relèvent de nous, la demande a pratiquement cessé, comme nous le savons tous, pendant de nombreuses semaines, et elle ne fait que revenir maintenant. Les entreprises n'avaient plus de revenus et avaient des factures à payer. Elles avaient un loyer à payer, des employés à payer, des factures de service public à payer et des comptes à recevoir à payer.

Honnêtement, la première exigence était de s'assurer de pouvoir leur fournir des liquidités pour qu'elles aient de l'argent, même si c'est sous forme de prêts, pour payer leurs factures et maintenir leur entreprise à flot. Je ne pense pas qu'on avait d'autre choix. Regardez ce qui se passe dans le monde. On n'avait d'autre choix que d'offrir du crédit pour que les entreprises aient des liquidités afin de leur permettre de tenir le coup.

Je pense que personne ne devrait douter de cela, car c'était et c'est toujours la bonne chose à faire, compte tenu de la demande insuffisante et du traditionnel [*Difficultés techniques*]...

M. Marty Morantz: Je suis d'accord avec vous.

En ce qui concerne les taux d'intérêt, je sais que la BDC dispose d'un certain nombre de taux d'intérêt variables, à l'instar de nombreuses banques. Nous avons reçu l'ancien gouverneur de la Banque du Canada au Comité, et il a déclaré que les taux vont augmenter, selon lui. Le directeur parlementaire du budget, M. Giroux, et de nombreux autres témoins ont dit la même chose. Si les taux d'intérêt commencent à augmenter, alors nous aurons le gouffre de l'endettement dont nous avons déjà discuté, et je m'inquiète de ce qui va se passer lorsque ces factures commenceront à arriver à échéance.

Pensez-vous également qu'il est probable que les taux d'intérêt vont augmenter, étant donné que les banques n'auront probablement aucune autre solution? Si vous mettez votre chapeau de banquier un instant, si vous devez envisager quelle sera la situation dans un an, quels seront les taux d'intérêt, selon vous?

M. Michael Denham: Là encore, à partir des travaux de recherche menés par notre économiste en chef, nous ne prévoyons pas d'augmentation des taux dans les 12 à 18 mois à venir.

• (1725)

M. Marty Morantz: C'est intéressant.

M. Michael Denham: Je pense que ce serait l'opinion dominante de la majorité des prêteurs, des institutions financières.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre Peter Fragiskatos, suivi de M. Cooper.

Monsieur Fragiskatos.

M. Peter Fragiskatos: Merci, monsieur le président.

Je m'excuse d'avance auprès des interprètes. J'ai perdu la connexion Internet de mon bureau, je suis donc au téléphone et j'espère qu'ils peuvent m'entendre. Sinon, dites-le-moi.

Si je peux vous poser la question, monsieur, vous avez dit que la Banque de développement du Canada se concentre, et je cite, « sur les entreprises qui représentent un risque, mais qui peuvent rembourser le prêt ». Pouvez-vous dire ce que vous entendez par « un risque »? Comment le mesurez-vous?

M. Michael Denham: Si vous regardez nos provisions et nos allocations et que vous regardez le niveau, le pourcentage d'entreprises ayant une cote de solvabilité élevée à qui nous prêtons, nous prenons en moyenne quatre fois plus de risques que les banques à charte. Nous vérifions la capacité des entreprises de rembourser. Nous vérifions leurs liquidités, leurs scénarios, etc., et nous avons la capacité. Nous sommes en mesure de prendre le temps et de consentir des efforts pour comprendre la trésorerie prévue et les actifs sous-jacents de ces entreprises.

Nous prenons plus de risques. Par conséquent, nous subissons plus de pertes, mais l'effet combiné nous permet de rester responsables, de maintenir le capital dont nous avons besoin et d'avoir un niveau de rendement financier acceptable.

M. Peter Fragiskatos: Comment compareriez-vous la situation actuelle dans laquelle nous nous trouvons avec les difficultés précédentes, comme la situation suivant l'année 2008?

M. Michael Denham: La grande...

M. Peter Fragiskatos: Pour préciser, je parle du rôle que joue la BDC dans la relance, la reprise et l'aide aux entreprises.

M. Michael Denham: Ce qui est fondamentalement différent, comme vous le savez tous, c'est qu'il y a eu un énorme resserrement du crédit et une véritable crise du crédit dans les années 2008-2009. Notre rôle était, à bien des égards, d'injecter du capital afin de soutenir les banques. Nous avons mis en place des infrastructures de titrisation sécuritaires, parce que les autres marchés de prêteurs s'étaient en fait écroulés.

La question aujourd'hui est différente dans la mesure où les banques fonctionnent bien, elles sont solides. Les efforts consentis par beaucoup de gens au cours des dernières années leur ont assuré un bon capital de base et elles continuent de jouer un rôle clé dans les périodes difficiles comme celle que nous vivons. Tous ces efforts ont porté fruit. Les banques possèdent ce capital de base. Elles sont en mesure de prêter. Comme vous le savez, le montant global des prêts s'élève à 20 % ou 30 %. Il s'agit d'une crise fondamentalement différente, parce que le Canada a de nouveau une série d'institutions financières très solides permettant un flux de crédit vers les entreprises.

M. Peter Fragiskatos: Avons-nous tiré des leçons des situations précédentes? Si nous n'en avons pas tiré de la crise de 2008, il y a peut-être quelque chose qui s'apparenterait à un manuel de stratégies ou peut-être pas. Est-ce tout à fait unique, du point de vue de la BDC? Cela en donne l'impression.

M. Michael Denham: Cette situation est unique, mais ce que nous avons appris en ces temps de crise économique, que ce soit hier ou aujourd'hui.... Nous sommes très actifs dans le secteur pétrolier depuis 2015 avec l'état des prix.

Nous avons appris que nous ne devrions pas hésiter à intervenir. Nous ne devrions pas hésiter à ajuster les niveaux de risque que nous prenons. Nous ne devrions pas hésiter à créer de nouvelles enveloppes de financement. Nous ne devrions pas hésiter à mettre en place de nouvelles solutions, car c'est ce qu'une banque de développement est censée faire. Nous avons appris à ne pas hésiter, à agir et à intervenir. Nous devons faire ce qu'il faut pour que le crédit coule à flots et que les entreprises soient à même de profiter de ce crédit pour investir, croître et financer leurs besoins en fonds de roulement.

M. Peter Fragiskatos: Dans quelle mesure collaborez-vous avec les autres banques de développement dans le monde pour comparer vos stratégies et vos points de vue, en quelque sorte?

M. Michael Denham: Beaucoup, et en fait, pour vous répondre, nous avons réalisé il y a un certain nombre d'années qu'il y avait des leçons importantes à tirer des autres banques de développement. Nous avons créé un groupe, une fédération si vous préférez, de banques de développement dans le monde. Elle s'appelle le Groupe de Montréal, car c'est nous qui en avons eu l'idée.

Elle regroupe la banque française de développement, la British Business Bank, la Finnvera finlandaise, la banque de développement mexicaine, la BNDES brésilienne, ainsi que celles de Chine, d'Inde, d'Italie et d'Espagne, etc. Nous nous réunissons régulièrement, mais nous avons aussi de simples discussions pour comparer nos points de vue sur ce qu'il y a à faire et ce qui se fait dans une situation de ce genre. La banque de développement française, appelée Bpifrance, fait presque la même chose que nous. Nous avons continuellement échangé et énormément appris depuis le début de la crise.

• (1730)

Le président: Merci à tous.

Nous allons donner la parole à M. Cooper, puis à Mme Annie Koutrakis.

Monsieur Cooper.

M. Michael Cooper: Merci, monsieur le président et merci, monsieur Denham.

Monsieur Denham, vous nous avez fourni quelques résultats, un aperçu général des membres de la BDC, qui nous donnent des raisons d'être optimistes. Vous nous avez donné d'autres statistiques, qui sont positives, mais je crois que vous admettez que tout n'est pas rose aujourd'hui dans un secteur particulier, notamment celui du pétrole et du gaz.

Vous avez reconnu dans votre témoignage d'aujourd'hui que la mise en place de votre soutien des liquidités n'a pas été parfaite, ou du moins pas aussi bonne qu'elle aurait pu l'être, étant donné la situation d'urgence, la situation vraiment désespérée dans laquelle se trouve le secteur pétrolier et gazier, plus que tout autre secteur. Nous savons que vous avez annoncé un soutien des liquidités pour la mi-avril. Je suis allé consulter votre site Web aujourd'hui et il y a très peu de détails.

Maintenant, vous dites que les bonnes nouvelles sont en chemin, que ce n'est qu'une question de jours. Pouvez-vous dire exactement de quoi les entreprises pétrolières et gazières ont à se réjouir? À quel moment pourront-elles utiliser ce soutien bien nécessaire?

M. Michael Denham: Merci de votre question. Nous avons été lents à créer cette solution et à la mettre en œuvre.

Honnêtement, nous sommes fortement résolus à soutenir au fil du temps davantage les PME qui offrent leurs services au secteur du pétrole et du gaz. Encore une fois, en 2005, comme je l'ai dit, quand les prix se sont effondrés, nous avons mis en place 1,2 milliard de dollars supplémentaires, me semble-t-il, dans une enveloppe de financement avec différents niveaux de risque pour garantir que les PME avaient accès au financement dont elles avaient besoin pendant cette période de dégringolade des prix. Nous comprenons que c'est important.

Encore une fois, je pense que jeudi ou vendredi de cette semaine, ou lundi, nous publierons un communiqué de presse et ajouterons sur notre site Web tous les détails des modalités du programme de financement avec prêt de second rang que nous offrons. Encore une fois, il s'agit de prêts allant de 12,5 à 60 millions de dollars. Pour les entreprises d'exploration et de production qui ont besoin de plus d'argent, elles doivent s'adresser aux guichets du Crédit d'urgence pour les grands employeurs qui a été instauré.

Pour ce qui est de la façon dont il est structuré, encore une fois, c'est par l'intermédiaire des banques parce qu'elles connaissent les clients et qu'elles peuvent fournir une diligence raisonnable de qualité. La structure de base correspond à un prêt de second rang. Ce que cela signifie en fait, c'est que les entreprises ne remboursent rien la première année et qu'elles paient les intérêts sur le principal du prêt pour les deuxième, troisième et quatrième années. Le paiement du principal se fait d'un coup pendant la quatrième année.

M. Michael Cooper: D'accord, j'ai compris, et je vous remercie de ces explications, monsieur Denham. C'est une bonne chose que les détails soient annoncés jeudi, vendredi ou lundi. En quoi consistera le processus de demande?

M. Michael Denham: Ici encore, nous insistons pour que les entreprises s'informent auprès de nous au sujet du programme et présentent une demande par l'entremise de leurs banques et de l'arrangeur de premier niveau. Tous les arrangeurs de premier niveau ont énormément participé aux discussions jusqu'à présent. Les banques rendraient le prêt opérationnel rapidement. Si une entreprise d'exploration et de production nous demandait ce qu'elle doit faire, je lui répondrais de s'adresser à sa banque, lui expliquant le programme et lui conseillant de faire part de ses besoins à la banque. Les entreprises passeront donc par l'entremise des banques pour se prévaloir de notre programme.

Ici encore, nous tentons d'agir le plus rapidement possible, sachant que chaque jour et chaque semaine compte.

M. Michael Cooper: En effet. Et quel serait le délai de traitement?

M. Michael Denham: Voilà une bonne question. Ce serait une question de semaines. Le délai dépend de la complexité de l'entreprise et des caractéristiques de ses actifs. Les banques possèdent tant d'expertise au sujet de ces entreprises que nous serons en mesure de court-circuiter une bonne partie des vérifications et des garanties d'usage en raison du rôle qu'elles joueront.

Le président: M. Nycz semble plutôt agité. Voulez-vous intervenir, monsieur Nycz? D'accord.

Vous avez la parole, monsieur Cooper. Vous avez le temps de poser une autre question.

• (1735)

M. Michael Cooper: Vous indiquez que le traitement pourrait prendre plusieurs semaines, et je le comprends, bien entendu, car tout dépend de la complexité de la demande. Mais ce que vous dites essentiellement, c'est que les entreprises du secteur pétrolier et gazier ne recevront pas de liquidités avant un délai de trois semaines à un mois dans la plupart des cas.

M. Michael Denham: Vous connaissez le secteur mieux que quiconque.

Ce qui importe le plus pour les entreprises d'exploration et de production, c'est de renforcer leur capacité d'emprunt. Avec la chute des prix, cette capacité risque réellement d'être sous-évaluée en fonction de la valeur des actifs. La garantie d'EDC est donc urgente et arrive à point nommé, car elle est essentielle pour que la capacité d'emprunt soit établie à un taux acceptable.

Pour la plupart des clients avec lesquels nous parlons des liquidités que nous pouvons fournir — des liquidités qu'ils veulent, dont ils ont besoin et qu'ils obtiendront —, la principale priorité consiste à renforcer leur capacité d'emprunt auprès de leur banque. C'est là que la solution d'EDC leur vient en aide, mais nous ne jouons aucun rôle. Nous sommes prêts, mais à dire vrai, je ne pense pas que le prêt de rang inférieur que nous offrons constituera une solution de premier ordre pour la plupart des entreprises d'exploration et de production. Ce dont elles ont besoin avant tout, c'est de la capacité d'emprunt et de la garantie.

Le président: Je vous remercie.

Nous accorderons la parole à Mme Koutrakis, après quoi M. Ste-Marie interviendra.

Madame Koutrakis, vous avez la parole.

Mme Annie Koutrakis: Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les témoins de la BDC de comparaître cet après-midi. Vous nous fournissez des renseignements vraiment utiles.

Pour renforcer la résilience des petites entreprises, la BDC a notamment recommandé de diversifier le produit et les chaînes d'approvisionnement. Il va sans dire que ce sera plus facile pour certaines entreprises et plus difficile pour d'autres. Selon la BDC, quel domaine ou secteur devrait éprouver le plus de difficultés à ce chapitre, et que pourraient faire la BDC et le gouvernement fédéral pour aider ces entreprises alors qu'elles diversifient leurs produits et leurs chaînes d'approvisionnement?

M. Michael Denham: Il s'agit là d'un sujet fort important, à propos duquel nous avons effectué moult recherches il y a quelques années.

En ce qui concerne la diversification, nous avons constaté qu'un nombre substantiel d'entreprises — particulièrement en Alberta, siège de la prestation de services de l'industrie pétrolière et gazière — dépendaient d'un seul client pour 60 % de leurs revenus. Il n'est pas question ici de délaisser l'industrie pétrolière et gazière au profit du transport aérien ou de passer de la vente au détail à la vente de gros, mais de diversifier ses sources de revenus en servant deux clients plutôt d'un seul.

Nous sommes d'avis que toute entreprise doit diversifier sa clientèle — même au sein de son marché principal —, les composantes à dépendance géographique et le segment qu'elle sert. Nous proposons quantité d'outils, de techniques et de stratégies de vente et de marketing afin d'aider les entrepreneurs à s'éloigner d'une source de revenus hautement concentrée pour servir une clientèle bien plus diversifiée et, par conséquent, plus stable et moins risquée.

Mme Annie Koutrakis: D'après ce que vous observez chez les entreprises avec lesquelles vous êtes en rapport ou ce que vous entendez dans le cadre de vos activités, les entreprises sont-elles disposées à suivre les recommandations? Sont-elles prêtes à travailler et à s'orienter dans ce sens en s'appuyant sur les recommandations qui leur sont prodiguées?

M. Michael Denham: Oui, elles comprennent toutes. Un problème se pose toutefois pour un grand nombre d'entre elles. Certains de nos clients qui gèrent des entreprises de très petite taille à titre de propriétaires-exploitants peinent à diversifier leur clientèle. Ces entrepreneurs sont si occupés à combler la demande et à satisfaire leurs clients actuels qu'ils éprouvent de la difficulté à trouver le temps et les outils pour se diversifier.

Il ne fait, selon moi, aucun doute que tous les entrepreneurs comprennent, car la diversification est synonyme de stabilité. Ce qui est difficile, c'est de trouver les outils et le temps pour se diversifier.

Mme Annie Koutrakis: Comment se déroule la collaboration entre la BDC et les institutions financières afin de fournir des prêts dans le cadre du nouveau programme? La BDC a-t-elle rencontré des écueils dans ces partenariats? Comment a-t-elle alors géré la situation?

M. Michael Denham: Depuis la fondation de la BDC, il y a 75 ans, nous collaborons avec les banques, avec lesquelles nous entretenons des relations. Par définition, chaque client à qui nous accordons un prêt a un compte bancaire et une marge de crédit d'exploitation auprès d'une banque. Notre travail consiste donc simplement à travailler avec les banques.

Pour ce qui est de votre question sur le Programme de crédit aux entreprises, nous avons constaté que la structure de notre solution de prêts conjoints fonctionne bel et bien et se gère aisément. Nous devons toutefois veiller collectivement à ce que les banques tirent pleinement parti de ce crédit bonifié pour s'exposer à un risque plus élevé qu'elles ne le feraient traditionnellement.

Nous devons donc relever ce défi collectif pour qu'elles fassent ce qui est attendu d'elles et trouvent des manières de prêter aux clients plus qu'elles ne le feraient autrement. Nous communiquons maintenant à cet égard et le dialogue est instauré.

C'est le principal point pour lequel nous devons nous assurer de bien faire les choses.

• (1740)

Mme Annie Koutrakis: Quel rôle la BDC pense-t-elle que les jeunes entrepreneurs peuvent jouer dans la relance économique du Canada à la suite de la pandémie de la COVID?

À quel point les programmes comme Futurpreneur Canada sont-ils importants quand vient le temps de permettre aux jeunes entrepreneurs d'obtenir le financement, les ressources et les services professionnels dont ils ont besoin pour réussir? Comment la somme de 20 millions de dollars accordée par le gouvernement aidera-t-elle les jeunes entrepreneurs?

M. Michael Denham: Je demanderai peut-être à ma collègue, Mme Kastner, si elle se sent à l'aise de répondre à cette question, car l'un des plus importants partenariats de la BDC l'unit à Futurpreneur. Comme vous le savez, nous fournissons la grande majorité des capitaux que prête ce programme. À dire vrai, il s'agit de notre meilleur intermédiaire pour fournir des prêts aux jeunes entrepreneurs.

Madame Kastner, peut-être pouvez-vous répondre à cette question, puisque c'est vous qui connaissez le mieux cette relation.

Mme Karen Kastner: Nous sommes enchantés que Futurpreneur ait reçu des capitaux supplémentaires pour pouvoir apporter de l'aide en ces temps très difficiles.

Comme M. Denham l'a souligné, nous sommes un partenaire de longue date de Futurpreneur, que ce soit pour fournir des capitaux qui s'ajoutent à ceux qu'il offre aux jeunes entrepreneurs ou pour lui renvoyer des clients. C'est ce que nous avons cherché à faire ces derniers mois pour nous assurer que l'écosystème fonctionne bien, que ce soit en tirant parti de nos partenariats existants avec des organisations comme Futurpreneur ou en recommandant chaudement une autre organisation aux clients que nous ne pouvons pas aider. C'est le cas avec Futurpreneur, et nous collaborons avec les organisations de développement régional et d'autres partenaires pour nous assurer que l'écosystème fonctionne le mieux possible afin d'aider les entreprises qui ont vraiment besoin de notre aide collective.

Le président: Je vous remercie, madame Kastner.

Nous accorderons maintenant la parole à M. Ste-Marie et à M. Julian. Veuillez parler une ou deux minutes chacun, si possible.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie, monsieur le président.

Madame, messieurs, ma question concerne vos entreprises clientes. La crise sanitaire a des répercussions sur le plan écono-

mique. C'est pourquoi le gouvernement a mis différentes mesures en place, par exemple, des mesures de soutien au revenu.

Quel est le portrait qui se dégage de vos entreprises clientes quant aux mesures de soutien au salaire? Est-ce qu'elles sont satisfaites de la Prestation canadienne d'urgence et de la Subvention salariale d'urgence du Canada? Laquelle des deux mesures est davantage utilisée?

Par ailleurs, je viens de soulever la question du maintien des salaires des travailleuses et des travailleurs, mais il y a aussi la question des coûts fixes. Il n'y a pas eu de subvention directe à cet égard.

Est-ce que les entreprises qui font affaire avec vous trouvent qu'un tel programme aurait été nécessaire, ou estiment-elles que les programmes de prêt actuels sont suffisants pour couvrir ces coûts?

[Traduction]

M. Michael Denham: Je ne veux pas me perdre en conjectures à ce sujet.

Cependant, selon ce que je vois et comme je l'ai indiqué précédemment, je conclus, d'après la réduction de la demande de prêts de financement et de crédits de fonds de roulement que la BDC reçoit en ligne, que les programmes instaurés par le gouvernement au chapitre des salaires, des loyers et de la PCU comblent en bonne partie des besoins des clients.

Je ne veux pas traiter personnellement de la question, car vous avez demandé ce que sait la BDC. Nous n'avons pas examiné le sujet comme tel, mais compte tenu de la diminution de la demande qu'observe la BDC, je conclus que les programmes comblent la demande, du moins pour l'instant.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je reviens à la question que j'ai précédemment posée et qui n'était pas suffisamment claire.

Maintenant que l'économie reprend, que certaines restrictions sont levées et que les gens peuvent recommencer à fréquenter des commerces, vos entreprises clientes voient-elles que la demande est au rendez-vous?

Tantôt, je parlais des mesures de soutien du revenu. Est-ce que ces mesures sont suffisantes? N'est-ce pas davantage une question de comportement des consommateurs, qu'il soit lié à la peur que les gens éprouvent toujours ou au fait qu'ils ont changé leurs habitudes d'achat?

Que disent vos entreprises clientes à cet égard?

• (1745)

[Traduction]

M. Michael Denham: À l'heure actuelle, quand je pense aux exemples évidents des commerces de détail ou des restaurants, les habitudes des clients ont manifestement changé. Nous ne fréquentons plus ces établissements comme nous le faisons auparavant. Nous achetons en ligne de manière disproportionnée. Comme je l'ai fait remarquer plus tôt, des entreprises qui n'enregistraient presque aucunes ventes en ligne sont maintenant très actives à ce chapitre. Dans bien des cas, ce sont les ventes en ligne qui les ont sauvées.

Les facteurs d'achat et les comportements des clients ont considérablement changé, mais personne ne sait si cette tendance se maintiendra dans les prochains mois, alors que les gens se sentiront plus en confiance pour retourner dans les restaurants et les commerces de détail. Y retourneront-ils ou continueront-ils d'acheter en ligne de manière disproportionnée comme ils le font maintenant?

C'est une excellente question. Je ne peux prédire la manière dont la tendance évoluera. À dire vrai, une bonne part de nos clients dans ces secteurs se préparent à brasser beaucoup plus d'affaires en ligne plutôt que de manière traditionnelle, en personne. Ils pensent que les comportements actuels sont là pour rester. Je suppose que nous verrons ce qu'il en est dans les semaines et les mois à venir. Il importe, pour les clients, que les entreprises soient prêtes à une pénétration bien plus élevée du commerce électronique.

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie.

Nous accorderons maintenant la parole à M. Julian, qui sera suivi par M. Cumming. C'est M. McLeod qui bouclera la séance.

Monsieur Julian, vous avez la parole.

M. Peter Julian: Je vous remercie beaucoup de témoigner aujourd'hui, monsieur Denham. Je vous sais gré de répondre aux préoccupations relatives aux banques.

Je suis en rapport régulier avec les petites entreprises de ma circonscription. Nombre d'entre elles considèrent qu'elles ne reçoivent aucun soutien des grandes banques du Canada, malgré le fait que, comme le Bureau du surintendant des institutions financières l'a fait remarquer, ces dernières ont bénéficié d'un soutien cumulatif de trois quarts de billion de dollars ou de 750 milliards de dollars en liquidité. Elles ont déclaré des profits d'une valeur de 5 milliards de dollars depuis le début de la pandémie. Voilà qui suscite une préoccupation réelle. Je vous remercie de nous indiquer à juste titre que c'est une situation que nous devons absolument surveiller.

Avez-vous une idée de ce que sera le taux d'intérêt moyen dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises une fois que les banques commenceront à approuver les prêts?

Je crois comprendre qu'il n'existe aucun plafond, mais avez-vous une idée de ce que sera le taux d'intérêt ou la fourchette de taux que les grandes banques du Canada imposeront pour ces prêts?

M. Michael Denham: Non. Comme je l'ai indiqué, nous n'obtiendrons pas ces renseignements avant la semaine prochaine.

Je veux juste formuler une observation. Si on examine les données de la Banque du Canada et s'intéresse aux prêts non hypothécaires en mars et en avril, on constate une augmentation de 22 % en mars et de 30 % en avril. En tout, les banques ont prêté jusqu'à 61,5 milliards de dollars, et c'est sans compter la PCU et les autres mesures de stimulation.

J'entends les mêmes doléances de la part d'un grand nombre de nos clients, en partie à notre sujet, en partie à propos des banques. Nous ne pouvons perdre de vue le fait que les banques ont accordé énormément de prêts non hypothécaires à l'économie, le tout s'élevant à 61,5 milliards de dollars, avec des augmentations de 22 et de 30 %. Vos remarques sont pertinentes, mais je veux m'assurer que nous examinions la situation en tenant compte du fait que les insti-

tutions financières ont réellement accordé beaucoup plus de crédit au marché qu'elles ne le faisaient auparavant.

M. Peter Julian: Fort bien, mais je voudrais juste établir une comparaison avec les coopératives de crédit locales, comme Vancity et Community Savings, qui ont réduit leurs taux d'intérêt à zéro pour les marges de crédit et les cartes de crédit parce que les gens sont si désespérés qu'ils doivent emprunter simplement pour joindre les deux bouts à la fin du mois. Ce n'est pas ce que les banques ont fait, comme vous le savez.

Je comprends où vous voulez en venir. Du point de vue des particuliers et des entreprises, le secteur bancaire va, au bout du compte, encaisser des profits immenses grâce à la crise. Il a déjà commencé à le faire, sans toutefois passer toutes les largesses qu'il a reçues au cours des derniers mois aux petites entreprises et aux consommateurs.

Je vais vous rendre la parole, monsieur le président.

• (1750)

Le président: Je vous remercie.

M. Michael Denham: Nous garderons la situation à l'oeil également.

Le président: Nous entendrons maintenant M. Cumming, suivi par M. McLeod.

Monsieur Cumming, la parole est à vous.

M. James Cumming: Monsieur Denham, vous avez indiqué que votre rôle consiste à aider les banques, car ces dernières sont réfractaires au risque. Vous avez dit que vous prenez un risque quatre fois plus élevé. Est-ce qu'une prime au risque s'applique en l'espèce? Je pense au programme de prêts conjoints, au titre duquel vous fournissez du capital, pas une garantie. Quelle est la prime au risque en pareil cas?

M. Michael Denham: Une fois de plus, la décision relève des banques; ce sont donc elles qui choisiront d'autoriser le prêt, établissant la prime en fonction de leur évaluation du risque afférent. Quand je parle de risque quatre fois plus élevé, c'est en référence à nos prêts directs, quand nous prenons un risque de loin supérieur à celui que présente la situation dont je parle. Mais dans ce cas encore, ce sont les banques qui déterminent la prime. C'est à elles qu'il revient de traiter les dossiers.

M. James Cumming: Ainsi, peu importe le...

M. Michael Denham: Je n'ai jamais entendu parler de taux d'intérêt inacceptables, mais le Comité fait bien de nous rappeler que c'est un point auquel nous devons porter soigneusement attention quand nous commencerons à recevoir l'information dans les prochains jours.

M. James Cumming: Si vous fournissez 80 % du capital, je présume alors que vous encaissez un taux d'intérêt conséquent, quel que soit le taux fixé par les banques.

M. Michael Denham: En effet.

M. James Cumming: Les banques n'encaissent que leur 20 % d'intérêt.

M. Michael Denham: Oui.

M. James Cumming: D'accord.

M. Michael Denham: Le terme bancaire est « pari passu ».

M. James Cumming: Ce qui me préoccupe, c'est qu'il y a là un problème de taille si nous tentons vraiment d'aider les petites entreprises. Je suis réellement impatient de voir les données. En ce qui concerne la question que M. Julian a soulevée, vous assumez jusqu'à 80 % du risque. Vous recevez la prime que les banques ont fixée pour le prêt, mais vous êtes disposés à prendre quatre fois plus de risque.

Il me semble qu'il y existe une certaine rupture entre le modèle de financement et la manière dont les banques accordent les prêts. Je pense que nous devons absolument étudier les données pour voir si nous aidons bel et bien les entreprises qui ont besoin d'aide.

M. Michael Denham: Je vous rappellerai que la BDC poursuit ses activités de prêts directs aux entreprises traditionnelles. Nous avons autorisé plus de 2 milliards de dollars en prêts depuis le début de l'année. Le volet de crédit de fonds de roulement du programme est 14 fois plus important que ce qu'il était l'année dernière. Pour les prêts directs, nous assumons un risque quatre fois plus élevé que celui des banques existantes. Cette solution continuera d'être offerte.

Ici encore, c'est un chiffre considérable. Nous nous attendons à ce qu'il le reste alors que les entreprises continueront de s'adresser à nous quand elles ne peuvent combler leurs besoins ailleurs.

M. James Cumming: Oui, les entreprises peuvent obtenir du crédit ailleurs, et il y a donc une prime de risque. Votre pratique à cet égard consiste à avoir une prime au-delà des taux commerciaux, d'après ce que j'ai compris lorsque nous nous sommes penchés sur la BDC.

M. Michael Denham: Exactement.

M. James Cumming: Je vois.

Pour ce qui est des données, certains de ces prêts remontent à mars et à avril. Je sais que vous avez parlé d'un décalage d'un mois, mais il s'est maintenant écoulé plusieurs mois. Qu'est-ce qui explique le retard dans les données pour nous? Il devrait notamment y avoir plein de données concernant vos prêts directs, leur rendement, la taille des prêts et ce genre de choses. Est-ce le genre de données que vous pouvez maintenant, ou en temps opportun, présenter au Comité?

M. Michael Denham: Dans le cas du Programme de crédit aux entreprises, c'est le 15^e jour de chaque mois. Certaines coopératives de crédit ont besoin de temps pour rassembler l'information. Elles nous font parvenir leurs dossiers le 15^e jour de chaque mois, et c'est de cette façon que nous obtenons toute l'information. Nous finançons ensuite la proportion de 80 % que nous gardons. Nous recevons la semaine prochaine la première véritable transmission de données, car elles porteront sur toutes les autorisations du mois de mai.

Ce que nous avons appris, et ce que les banques ont appris également, c'est qu'il faut vraiment que l'information soit transmise plus d'une fois par mois, surtout maintenant. Nous sommes donc en train de mettre en place des rapports bimensuels pour les banques, ce qui nous procurera une meilleure granularité et de plus amples détails. Nous n'attendons pas quatre semaines pour chaque transmission de données. C'est une chose que nous mettons en place en ce moment même. Cela signifie que nous n'aurons pas à attendre jusqu'à la mi-juillet avant d'obtenir la prochaine transmission de données sur le financement.

M. James Cumming: Je suis d'accord avec vous pour ce qui est de la diversité. Vous avez parlé de la diversité par rapport à la clien-

tèle, dans une grande mesure. Je vous encouragerais à agir, de pair avec le secteur pétrolier et gazier, car plus nous agirons rapidement, plus nous serons susceptibles d'avoir une clientèle diversifiée. Je crains fort que nous assistions à une énorme consolidation et que la clientèle ne soit pas diversifiée. Il serait même préférable que ce soit jeudi ou vendredi plutôt que lundi.

Merci.

• (1755)

M. Michael Denham: Je vois ce que vous voulez dire.

Le président: Merci, monsieur Cumming, d'avoir soulevé ce point.

Monsieur McLeod, vous allez conclure. Vous avez la parole.

M. Michael McLeod: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques brèves questions. J'étais très heureux d'entendre certains des renseignements fournis, surtout à propos du niveau de préoccupation au pays, qui est passé de 83 % en mars à 63 %. Je m'attends à ce que cette information diffère selon la région du pays. J'aimerais savoir quels sont les niveaux de préoccupation dans le Nord selon les enquêtes exhaustives qui ont été menées?

M. Michael Denham: C'est une excellente question. Nous n'avons pas les données en main. Nous allons regarder ce que nous avons et vous en faire part. Je ne sais pas si les différentes enquêtes ont permis d'obtenir assez de données dans le Nord pour que ce soit pertinent sur le plan statistique, mais je vais m'assurer de vous transmettre toutes les données significatives que nous avons.

M. Michael McLeod: Cela ne peut pas être exhaustif lorsqu'une bonne partie du pays est mise de côté. Je vous serais reconnaissant de me fournir ces renseignements.

Je serais également très curieux de voir s'il y a des demandes et une participation des entreprises autochtones.

M. Michael Denham: C'est une très bonne question. Depuis un moment, nous travaillons fort par l'entremise de l'Association nationale des sociétés autochtones de financement, l'ANSAF, une association que vous connaissez, pour mettre plus de fonds à la disposition des institutions financières autochtones. Nous avons notre propre service consacré aux entreprises autochtones, mais nous avons conclu que la meilleure façon pour nous de joindre le plus grand nombre possible d'entrepreneurs autochtones était par l'entremise d'institutions financières autochtones, qui sont conçues pour cette tâche.

Nous travaillons avec l'ANSAF à la conclusion d'une entente, le fonds de croissance autochtone, qui créerait un organisme permanent pouvant servir à offrir du capital aux institutions financières autochtones de façon continue. Nous poursuivons le travail en consultation avec les gens de l'ANSAF, mais comme vous le savez, l'ANSAF a reçu une enveloppe budgétaire au cours des dernières semaines pour, de son côté, déployer des efforts par l'entremise des institutions financières autochtones pendant l'urgence actuelle.

Notre service des entreprises autochtones s'active. Nous sommes enthousiastes par rapport à cet organisme. Nous y consacrons des efforts pour mettre plus de capital permanent à la disposition des institutions financières autochtones. Encore une fois, d'après, je crois, ce que Shannin m' a dit, on répond à certains besoins plus pressants à l'aide de ce financement gouvernemental remis aux institutions financières autochtones par l'entremise de l'ANSAF. C'est ce qui a été annoncé il y a quelques semaines.

M. Michael McLeod: C'est une excellente nouvelle.

Je vais poser ma dernière question, si j'ai le temps.

Le président: Oui, allez-y.

M. Michael McLeod: Voyons-nous des demandes provenant du Nord en général et, plus précisément, des Territoires du Nord-Ouest?

M. Michael Denham: Un de mes bons amis, M. Adeel Moghal, est notre gestionnaire du centre d'affaires. Vous le connaissez peut-être. Il est à Yellowknife. Il est occupé. Il nous fait parvenir des demandes des Territoires du Nord-Ouest. Nous avons également un bureau à Whitehorse.

Sauf erreur, et Mme Kastner peut me corriger, d'après ce que j'ai lu, les niveaux d'activité et de demande que nous avons là-bas sont semblables à ce que nous voyons à l'échelle nationale.

Le président: Merci, monsieur Denham. Nous devons nous arrêter ici.

J'ai quelques questions.

Les garanties personnelles de la BDC ont suscité certaines préoccupations. Quelle place ces garanties occupent-elles dans votre processus d'octroi de prêts?

M. Michael Denham: Comme vous le savez tous, les garanties personnelles sont une pratique courante des banques qui offrent des prêts non garantis. C'est tout simplement pour faire en sorte que l'emprunteur est personnellement engagé. C'est une version à grande échelle de l'engagement que nous prenons tous au moment d'utiliser notre carte de crédit ou notre téléphone. Ce qui est différent, c'est que c'est à beaucoup plus grande échelle.

Nous exigeons des garanties personnelles. Lorsqu'il s'agit de prêts sur biens garantis ou immobilisations, les garanties sont moins importantes. Encore une fois, si la situation ne fonctionne pas — j'ai dû appeler aujourd'hui un de nos clients à Guelph, en Ontario — et que nous demandons la garantie personnelle, surtout dans notre cas, nous discutons toujours avec l'entrepreneur de façon très courtoise et sans faire de drame. Je répète que les garanties personnelles sont un fondement des prêts non garantis.

Le président: Oui, j'ai appris tout ce qu'il y a à savoir à ce sujet quand j'étais agriculteur.

L'autre point, c'est que s'il y a une chose qu'il nous manque au Canada, ce sont des investissements de capitaux, surtout des investissements privés effectués par des entreprises, pour soutenir l'innovation, les nouvelles technologies, l'amélioration des compétences de travail, la formation et ainsi de suite. Avez-vous des recommandations de mesures à prendre à cette fin lorsque nous sortirons de la pandémie?

Le Comité examinera ce que nous faisons après la COVID, les politiques gouvernementales que nous devrions proposer et ainsi de suite pour renforcer et améliorer notre économie, la productivité et les investissements. Avez-vous des recommandations quant à la direction que nous devrions suivre?

• (1800)

M. Michael Denham: Je sais que le temps est limité et que vous ne voulez donc pas une longue réponse. Je sais qu'il y a deux priorités. La première, ce sont les industries qui continueront d'être durement touchées pendant un certain temps. Je pense aux hôtels, aux commerces de détail et aux industries rattachées à l'aérospatiale. Je crois que nous devons demeurer vigilants à moyen terme en ce qui

a trait au soutien que nous leur accordons. C'est davantage du ressort de M. Nycz que du mien, et nous n'avons pas le temps de l'entendre. Nous devrions si nous avons le temps.

Nous avons des investissements de capital de risque dans plus de 800 entreprises d'un bout à l'autre du pays. Certaines d'entre elles sont extraordinaires. Certaines relèvent du mythe. J'estime que nous devons collectivement veiller à ce que ces entreprises qui nécessitent beaucoup de ressources financières et qui prennent rapidement de l'expansion aient accès aux fonds — surtout le financement par actions — dont elles ont besoin, et je pense que les gouvernements, que ce soit au moyen de l'Initiative de catalyse du capital de risque et d'un volet du Programme de crédit aux entreprises...

Ottawa a fait un excellent travail mûrement réfléchi en veillant à ce que ces incitatifs soient mis à contribution pour que ces entreprises aient accès à ces placements en actions. Je pense que nous ne devons pas le perdre de vue, car ce sont vraiment des entreprises remarquables qui ont fait beaucoup de chemin. Ce serait vraiment dommage et triste pour le pays si nous ne pouvons pas trouver un moyen de leur donner accès aux capitaux dont elles ont besoin pour continuer de croître et d'exploiter leur juste potentiel.

Le président: Monsieur Nycz, nous allons vous donner le temps de dire quelques mots.

Nous allons dépasser un peu le temps, mais nous avons une réunion de comité après celle-ci, et nous pouvons donc prendre un peu de temps. Allez-y si vous avez quelque chose à ajouter.

M. Jérôme Nycz (vice-président exécutif, BDC Capital, Banque de développement du Canada): Merci, monsieur le président.

Je pense qu'il est juste de dire, comme l'a mentionné M. Denham, qu'il y a énormément d'innovation au Canada. Nous avons un secteur du capital de risque florissant et des entrepreneurs innovateurs dynamiques.

Je pense qu'un de nos défis au Canada consiste à amener les entreprises de taille moyenne et les grandes entreprises à acheter les produits innovateurs des jeunes entreprises de haute technologie, qui sont nombreuses à vendre leurs produits aux États-Unis bien avant de pouvoir les vendre à des entreprises canadiennes. Pour permettre ces relations, il est essentiel de jeter des ponts entre les grandes entreprises et les entreprises en démarrage. Nous avons déjà pris un certain nombre d'initiatives pour tenter de le faire et offrir ainsi des idées novatrices à ces grandes entreprises.

Je pense que les institutions financières se sont bien établies dans les domaines de la technologie financière et des technologies de l'assurance, mais je crois que les entreprises traditionnelles mettent du temps à adopter les technologies canadiennes. Tout ce qui peut être fait à cet égard serait utile aux entreprises en démarrage.

Le président: Merci beaucoup de ces conseils.

Je vous remercie tous les trois de vos exposés, de vos réponses aux questions et du travail que vous accomplissez pour tenter de rendre notre économie plus sûre et d'amener les entreprises à faire les investissements nécessaires pour que tous les Canadiens puissent gagner leur vie.

Merci encore.

Nous allons suspendre la séance environ deux minutes, et nous reprendrons ensuite la séance pour discuter des travaux du Comité.

M. Michael Denham: Merci à vous tous de nous avoir donné l'occasion de témoigner.

Mme Karen Kastner: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

● (1800) _____ (Pause) _____

● (1805)

Le président: Reprenons. Je tiens à mentionner que la séance est publique. Nous allons nous pencher sur les travaux que le Comité effectuera jusqu'au, espérons-le, mois de décembre prochain, mais comme vous le savez, les sujets peuvent toujours changer.

Je crois, monsieur Gagnon, que vous avez fait parvenir une copie du rapport du comité de direction aux membres; c'est donc fait. Vous l'avez en main. Nous allons en discuter. Je sais que M. Ste-Marie a des réserves par rapport à un point. Nous devons régler la question, et nous allons donc passer en revue le rapport et en discuter de manière approfondie. De plus, M. Poilievre a une motion à présenter.

Nous ne pourrions pas tenir de réunion le 25 juin comme nous l'avons proposé, car la Chambre des communes fermera pour apporter des améliorations technologiques et ainsi de suite entre le 23 juin et, je crois, le 5 juillet. Je n'ai pas les dates exactes, mais je crois que c'est cela. Nous devons donc déplacer la réunion du 25 juin si nous voulons la maintenir.

Vous avez le rapport du sous-comité sous les yeux. Je ne crois pas qu'il est nécessaire pour moi de le lire. Vous avez tous eu l'occasion de le faire.

Je mentionne rapidement que nous avons déjà discuté aujourd'hui avec les témoins mentionnés au paragraphe 1(a).

Au paragraphe 1(b), il est question d'entendre le 11 juin le ministre des Finances, des témoins des ministères ainsi que les représentants de l'Office d'investissement du Régime de pensions du Canada et de la Corporation de développement des investissements du Canada.

Le paragraphe 1(c) dit que nous allons entendre le 16 juin le nouveau gouverneur de la Banque du Canada, et nous aurons un deuxième groupe de témoins pour étudier le Budget principal des dépenses.

Le paragraphe 1(d) dit que nous allons consacrer la réunion du 18 juin à un groupe de témoins formé d'économistes des grandes banques canadiennes. Nous demandons aux membres du Comité de soumettre leurs listes de témoins au plus tard aujourd'hui à la fin de la journée. Je rappelle qu'il doit s'agir d'économistes des banques, que nous devrions probablement nous en tenir à eux. Ils doivent former ce groupe de témoins. Je vois M. Julian hocher la tête. Il pourra prendre la parole plus tard. Nous vous laisserons vous exprimer à ce sujet, monsieur Julian, mais ce groupe de témoins doit être formé d'économistes des banques. Nous en avons déjà fait venir avant.

Le point 1(e), le lundi 22 juin... La séance aura lieu le lundi puisque c'est la Saint-Jean-Baptiste le 24 juin, et qu'il y a des festivités le 23 juin. Par souci d'équité envers les gens du Québec, nous avons préféré déplacer la réunion au 22. Nous devrions déplacer la réunion du jeudi 25 juin, comme je l'ai mentionné, à cause de la Chambre. Il y a ensuite le mardi 7 juillet et le jeudi 9 juillet. Ces séances dureront deux heures et seront consacrées à l'audition du

vérificateur général du Canada, au chef de la direction de la Banque de l'infrastructure du Canada, à la commissaire de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et au Bureau du surintendant des faillites Canada, et nous allons consacrer quatre heures à l'audition de témoins qui ont demandé à comparaître devant le Comité.

Commençons par le premier point, pour voir où nous en sommes à ce sujet. J'ignore si nous voulons procéder par consentement ou au moyen d'une motion. Je pense que les deux sont possibles.

Est-ce bien le cas, monsieur le greffier?

● (1810)

Le greffier du Comité (M. David Gagnon): Oui, vous pouvez parvenir à une entente quelconque si vous voulez, mais selon la motion adoptée à la Chambre, chaque motion présentée devra faire l'objet d'un vote par appel nominal.

Le président: Je vois; c'est bon. Nous pouvons faire un vote par appel nominal.

Bien. Y a-t-il d'autres commentaires sur le premier point? Si nous divisons les différents points ainsi, il sera peut-être plus facile de les régler. Je sais que M. Julian a proposé un témoin qui ne vient pas d'une banque.

Vous avez la parole.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

J'ai proposé un témoin qui a une connaissance approfondie du secteur bancaire, et qui serait très légitime selon moi. Quand nous parlons d'économistes des banques, je crois que l'idée est de veiller à ce qu'ils possèdent une bonne connaissance des institutions financières, comme le témoin que je propose.

À part cela, je souscris à tout ce que vous avez dit, y compris en ce qui a trait à la fermeture de la Chambre, ce qui fait en sorte que le 25 juin n'est plus une date d'audition possible, malheureusement.

Le président: D'accord. Que voulez-vous faire à propos de la réunion du 25 juin? À quand voulez-vous déplacer cette séance? Voulez-vous condenser les choses de façon à ce que le comité des finances ait essentiellement terminé ses travaux, sauf en cas d'urgence? Il suffit de quatre membres pour convoquer une séance. La Chambre des communes se réunit également un certain nombre de jours.

Souhaitons-nous essayer d'insérer cette réunion avant le 9 juillet? Nous pourrions nous pencher là-dessus. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Peter Julian: Je suis d'accord. C'est logique.

Le président: M. Julian est d'accord.

Monsieur Ste-Marie, êtes-vous d'accord avec cette proposition?

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: J'aimerais dire deux choses.

Au sujet du 25 juin, nous pourrions avoir une rencontre de quatre heures le lundi 22 juin. Quant à la première demande de M. Julian, je suis d'accord avec lui. Nous avons le droit d'inviter des économistes qui connaissent bien le secteur bancaire, même s'ils ne travaillent pas dans une banque. J'appuie M. Julian sur ce point.

M. Peter Julian: Merci.

[Traduction]

Le président: Y a-t-il d'autres interventions?

Le greffier et moi allons essayer d'intégrer cette réunion à celle du 22 juin ou d'une autre date. Nous allons tenter de le faire.

En ce qui concerne le deuxième point, nous suivrons essentiellement la procédure habituelle dans le cadre des consultations prébudgétaires de 2020-2021. Je l'ai déjà expliqué. Nous allons publier un communiqué en juin, et il aura pour thème la relance et la reprise économique. C'est ce que nous proposons. Nous sommes ouverts aux changements si les membres du Comité ne sont pas à l'aise.

Nous allons demander à ce que les mémoires soient envoyés au greffier d'ici le 7 août à minuit, c'est-à-dire à 23 h 59. Tous les mémoires devront se limiter à 2 000 mots. Nous demandons aux gens de soumettre leurs recommandations à l'avance. Les textes doivent être envoyés tôt pour qu'ils puissent être traduits, puis distribués aux membres du Comité. Nous organiserons ensuite les audiences à l'automne. Tous ceux qui auront soumis un mémoire seront considérés comme ayant demandé à témoigner. Le comité de direction devra se réunir pour établir la liste des témoins, car il arrive que nous recevions jusqu'à 500, voire 600 mémoires.

Le volet qui préoccupe M. Ste-Marie se trouve au paragraphe 2f), je crois, et se lit comme suit: « nonobstant la motion de régie interne sur la distribution de documents adoptée le mercredi 29 janvier 2020, le greffier soit autorisé à publier sur le site du cartable numérique du Comité les mémoires dans leur langue de rédaction. »

J'aimerais simplement expliquer à M. Ste-Marie que ce paragraphe a été inclus dans le rapport parce que nous pouvons recevoir de nombreux mémoires. Il faudra pas mal de temps pour les traduire. En fait, les documents doivent être traduits pour être pris en compte dans le compte rendu officiel du Comité. L'objectif était simplement de donner aux membres du Comité la possibilité de les consulter sur le site numérique, s'ils veulent une lecture de chevet en juillet et en août. C'est la raison d'être de ce paragraphe. Officiellement, les mémoires doivent être traduits pour être pris en compte en tant que documents du Comité.

Qu'en pensez-vous?

● (1815)

[Français]

M. Gabriel Ste-Marie: Je suis sensible à vos arguments, monsieur le président. Ils sont forts. Toutefois, cela va à l'encontre de ce dont nous avons convenu en janvier sur le fonctionnement habituel des comités. Le problème, ici, c'est que cela donne un avantage à ceux qui maîtrisent les deux langues ou l'anglais, étant donné que beaucoup plus de rapports d'organismes sont déposés d'abord en anglais. Cela donne un avantage aux députés anglophones par rapport aux députés francophones.

Dans l'esprit du Parlement, il a toujours été très important de mettre tous les députés sur un pied d'égalité, peu importe la langue officielle qu'ils parlent. Je comprends que cela puisse retarder les choses d'un mois ou deux et que c'est un désavantage, mais, suivant le principe d'égalité quant aux langues utilisées au Parlement, je vous demanderais de retirer le point 2.f.

[Traduction]

Le président: Je vois que M. Julian lève la main lui aussi.

Allez-y, monsieur Julian.

M. Peter Julian: Je suis d'accord avec M. Ste-Marie. Je pense que nous pourrions notamment sensibiliser les organisations. Nous recevons de nombreux mémoires de la part d'entreprises et d'organisations qui pourraient s'occuper elles-mêmes de la traduction. Je pense que c'est un principe sur lequel je suis d'accord avec M. Ste-Marie.

Je propose que nous invitons les Canadiens à fournir un document traduit en anglais et en français, si c'est possible. Je pense que beaucoup d'organisations et d'entreprises s'efforceront de le faire pour nous, ce qui facilitera notre travail et allégera le fardeau de la Chambre des communes. Je suis tout à fait d'accord avec M. Ste-Marie quant au principe d'avoir les documents dans les deux langues officielles.

Le président: Pourrions-nous procéder ainsi et afficher immédiatement sur le site du cartable numérique les mémoires qui sont présentés dans les deux langues officielles? Les documents qui ne seront pas dans les deux langues seront traduits. Acceptez-vous ce changement?

Des députés: D'accord.

Le président: C'était le deuxième point. Le troisième élément se rapporte à la motion qui a été présentée à la première réunion de la Chambre après le début de la pandémie, lorsque nous avons tous été renvoyés d'Ottawa. Le paragraphe k) faisait partie de la motion:

k) le Comité permanent des finances soit chargé d'entreprendre un examen des dispositions et de l'application de la Loi sur les mesures d'urgence visant la COVID-19 six mois après la date de la sanction de cette Loi et que le Comité fasse rapport de ses constatations à la Chambre au plus tard le mercredi 31 mars 2021...

Voici ce que nous proposons au troisième point. Afin de satisfaire aux exigences de cette motion, nous proposons que notre toute première réunion à l'automne, lorsque la Chambre reprendra ses travaux, porte sur ce sujet dans le but de nous organiser. Ensuite, nous mettrons de côté ce dossier pendant les consultations prébudgétaires afin de faire le travail. Dès que nous en aurons l'occasion après que les consultations soient en chantier, nous ferons ce qu'il faut pour que le rapport soit déposé avant le 31 mars — entendre les témoins, achever le rapport et le soumettre à la Chambre au plus tard le 31 mars. Voilà qui nous éviterait de mélanger les deux sujets et qui nous permettrait de respecter le souhait de la Chambre, qui nous a demandé de commencer le travail après six mois.

C'est le contenu du rapport. Est-ce que quelqu'un veut proposer l'adoption du rapport, tel que modifié? Nous y avons apporté des changements mineurs: le paragraphe f) a été modifié pour s'assurer que les mémoires bilingues puissent être versés dans le cartable numérique, et la réunion du 25 juin sera réorganisée. Quelqu'un souhaite-t-il en faire la proposition?

● (1820)

M. Peter Julian: J'en fais la proposition.

Le président: La motion est proposée par M. Julian, et appuyée par Mme Dzerowicz.

Ce sera un vote par appel nominal.

(La motion est adoptée par 10 voix contre 0. [Voir le Procès-verbal])

Je vous remercie.

Monsieur Poilievre, la parole est à vous.

Je pense que la motion a été distribuée aux membres du Comité. Peut-être pourriez-vous prendre le document et lire la motion, après quoi nous pourrions en discuter.

L'hon. Pierre Poilievre (Carleton, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je pense que la motion ne devrait susciter aucune controverse et qu'elle obtiendra aujourd'hui l'appui unanime des membres du Comité.

Comme vous le savez tous, le vérificateur général a fait état d'un manque de fonds. C'est attribuable au volume exceptionnel de dépenses gouvernementales qui nécessitent un audit, et à certaines tâches précises que le Parlement a confiées au Bureau. L'une d'entre elles consiste à vérifier les fonds manquants dans le programme d'infrastructure. L'autre consiste à faire l'audit des 152 milliards de dollars de nouvelles dépenses qui ont été engagées au cours des deux derniers mois et demi en réponse à la COVID-19.

Bien sûr, il y a aussi des audits que le Bureau réalise habituellement de sa propre initiative, sans la moindre directive parlementaire. Le Bureau a cependant affirmé que ce volume de travail ne peut pas être réalisé avec les niveaux de financement actuels.

Je vais remettre les choses dans leur contexte par souci de clarté. Cette année, les dépenses du gouvernement seront deux fois supérieures à ce qu'elles étaient il y a 10 ans. Il est difficile de croire que le gouvernement a doublé ses dépenses en une décennie seulement, alors que le budget du vérificateur général a à peine suivi le rythme de l'inflation. Les députés libéraux...

• (1825)

M. Sean Fraser: J'invoque le Règlement.

Monsieur Poilievre, vous avez dit en introduction que vous espérez obtenir le soutien du Comité. J'ignore si vous vouliez nous convaincre avec vos observations préliminaires, auxquelles vous avez droit, mais je m'attends à ce que votre motion reçoive l'appui de notre côté de la table. J'ai cru bon vous en informer, au cas où ce renseignement modifiait votre approche de vente.

Le président: Il ne s'agissait vraisemblablement pas d'un rappel au Règlement, mais nous n'allons pas nous y opposer.

Monsieur Poilievre, la parole est à vous.

L'hon. Pierre Poilievre: Cette intervention était utile. Un vendeur d'une grande sagesse m'a dit un jour que lorsque la vente est dans la poche, il est préférable de se taire.

Si j'ai l'appui de tous les membres du Comité, je vais me contenter de proposer la motion. J'ai cru comprendre de l'intervention de mon ami que les députés libéraux appuient la motion. Les députés du Bloc et du NPD se sont déjà engagés à le faire. Sachant cela, je vais simplement supposer que personne n'a changé d'avis et proposer ma motion.

Le président: Très bien. Monsieur le greffier, nous allons procéder à un vote par appel nominal, s'il vous plaît.

(La motion est adoptée par 10 voix contre 0. [Voir le Procès-verbal])

Y a-t-il d'autres questions à aborder?

Je vous remercie. Au plaisir de vous voir jeudi!

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>