



Second Session  
Fortieth Parliament, 2009

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

**Banking, Trade  
and Commerce**

*Chair:*

The Honourable MICHAEL A. MEIGHEN

---

Thursday, March 5, 2009 (in camera)  
Wednesday, March 11, 2009  
Thursday, March 12, 2009

---

**Issue No. 2**

**Future business of the committee (in camera)**

**and**

**First and second meetings on:**

The present state of the domestic  
and international financial system  
(Access to credit for businesses)

---

**WITNESSES:**  
(See back cover)

Deuxième session de la  
quarantième législature, 2009

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

**Banques et  
du commerce**

*Président :*

L'honorable MICHAEL A. MEIGHEN

---

Le jeudi 5 mars 2009 (à huis clos)  
Le mercredi 11 mars 2009  
Le jeudi 12 mars 2009

---

**Fascicule n° 2**

**Travaux futurs du comité (à huis clos)**

**et**

**Première et deuxième réunions concernant :**

La situation actuelle du régime  
financier canadien et international  
(L'accès au crédit pour les entreprises)

---

**TÉMOINS :**  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael A. Meighen, *Chair*

The Honourable Yoine Goldstein, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Cowan (or Tardif)	Hervieux-Payette, P.C.
Eyton	* LeBreton, P.C. (or Comeau)
Fox, P.C.	Massicotte
Gerstein	Moore
Greene	Oliver
Harb	Ringuette

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Moore replaced the Honourable Senator Banks (*February 26, 2009*).

The Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., replaced the Honourable Senator Hubley (*February 26, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE

*Président* : L'honorable Michael A. Meighen

*Vice-président* : L'honorable Yoine Goldstein

et

Les honorables sénateurs :

* Cowan (ou Tardif)	Hervieux-Payette, C.P.
Eyton	* LeBreton, C.P. (ou Comeau)
Fox, C.P.	Massicotte
Gerstein	Moore
Greene	Oliver
Harb	Ringuette

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Moore a remplacé l'honorable sénateur Banks (*le 26 février 2009*).

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Hubley (*le 26 février 2009*).

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the *Journals of the Senate* of Wednesday, March 4, 2009:

The Honourable Senator Meighen moved, seconded by the Honourable Senator Stratton:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report upon the present state of the domestic and international financial system; and

That the papers and evidence received and taken and work accomplished by the committee on the subject since the beginning of the First session of the Thirty-ninth Parliament be referred to the committee; and

That the committee submit its final report no later than December 31, 2010, and that the committee retain until March 31, 2011 all powers necessary to publicize its findings.

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mercredi 4 mars 2009 :

L'honorable sénateur Meighen propose, appuyé par l'honorable sénateur Stratton,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à examiner, afin d'en faire rapport, la situation actuelle du régime financier canadien et international;

Que les documents reçus, les témoignages entendus, et les travaux accomplis par le comité sur ce sujet depuis le début de la première session de la trente-neuvième législature soient renvoyés à ce comité;

Que le comité soumette son rapport final au Sénat au plus tard le 31 décembre 2010 et qu'il conserve jusqu'au 31 mars 2011 tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Thursday, March 5, 2009  
(2)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, in camera, at 10:35 a.m., in room 505, Victoria Building, the chair, the Honourable Michael A. Meighen, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Eyton, Gerstein, Goldstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Meighen, Moore, Oliver and Ringuette (11).

*In attendance:* Marc-André Pigeon and John Bulmer, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, and June M. Dewetering, Chief, Macroeconomics, Library of Parliament.

Pursuant to rule 92(2)(e), the committee met in camera for the purpose of considering a draft agenda.

It was moved that senators' staff be permitted to stay and that their Blackberrys be turned off.

The question being put on the motion, it was adopted.

The chair proceeded to inform the members on the decisions taken by the Subcommittee on Agenda and Procedure concerning the committee's schedule.

It was agreed that a summary of proceedings concerning the Hedge Funds Study be prepared and distributed to the members.

It was agreed that the analyst prepare a draft list of possible studies on the financial systems.

It was agreed that a draft schedule be prepared by the clerk.

At 11:30 a.m., it was agreed that the committee adjourn to the call of the chair.

ATTEST:

---

OTTAWA, Wednesday, March 11, 2009  
(3)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:05 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Michael A. Meighen, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Eyton, Goldstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Meighen, Moore, Oliver and Ringuette (10).

*Other senator present:* The Honourable Senator Johnson (1).

*In attendance:* Marc-André Pigeon and John Bulmer, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le jeudi 5 mars 2009  
(2)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 10 h 35, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael A. Meighen (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Eyton, Gerstein, Goldstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Meighen, Moore, Oliver et Ringuette (11).

*Également présents :* Marc-André Pigeon et John Bulmer, analystes, Centre de consultation et de documentation parlementaire, et June M. Dewetering, chef, macroéconomique, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'article 92(2)e), le comité siège à huis clos pour examiner un projet d'ordre du jour.

Il est proposé que les collaborateurs des sénateurs restent dans la salle et qu'ils éteignent leurs Blackberry.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le président informe les membres des décisions prises par le Sous-comité du programme et de la procédure concernant le calendrier de travail du comité.

Il est convenu de préparer un résumé des travaux entourant l'étude des fonds de couverture et de le distribuer aux membres.

Il est convenu que l'analyste prépare un projet de calendrier de travail pour l'étude des systèmes financiers.

Il est convenu qu'un projet de calendrier de travail soit préparé par la greffière.

À 11 h 30, il est convenu que le comité suspende ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

---

OTTAWA, le mercredi 11 mars 2009  
(3)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 35, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael A. Meighen (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Eyton, Goldstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Meighen, Moore, Oliver et Ringuette (10).

*Autre sénateur présent :* L'honorable sénateur Johnson (1).

*Également présents :* Marc-André Pigeon et John Bulmer, analystes, Centre de consultation et de documentation parlementaire, Bibliothèque du Parlement.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, March 4, 2009, the committee began its examination of the present state of the domestic and international financial system.

**WITNESSES:**

*Canadian Federation of Independent Businesses:*

Corinne Pohlmann, Vice-President of National Affairs;  
Daniel Kelly, Senior Vice-President, Legislative Affairs;  
Ted Mallet, Chief Economist and Vice-President, Research.

*Canadian Manufacturers & Exporters:*

Geoff Schaadt, Director of National Programs.

Ms Pohlmann made a statement and, together with the other witnesses, answered questions.

At 5:20 p.m., the committee suspended.

At 5:24 p.m., the committee resumed.

Mr. Schaadt made a statement and answered questions.

At 6:10 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Thursday, March 12, 2009  
(4)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Michael A. Meighen, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Eyton, Fox, P.C., Gerstein, Goldstein, Greene, Harb, Massicotte, Meighen, Moore, Oliver and Ringuette (11).

*In attendance:* Marc-André Pigeon and John Bulmer, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Wednesday, March 4, 2009, the committee continued its examination of the present state of the domestic and international financial system.

**WITNESSES:**

*Business Development Bank of Canada:*

Jean-René Halde, President and Chief Executive Officer.

*Export Development Canada:*

Eric Siegel, President and Chief Executive Officer.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 4 mars 2009, le comité commence son examen de la situation actuelle des systèmes financiers canadien et internationaux.

**TÉMOINS :**

*Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :*

Corrine Pohlmann, vice-présidente aux affaires nationales;  
Daniel Kelly, premier vice-président, Affaires législatives;  
Ted Mallet, économiste en chef et vice-président, Recherche.

*Manufacturiers et Exportateurs du Canada :*

Geoff Schaadt, directeur des programmes nationaux.

Mme Pohlmann fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond à des questions.

À 17 h 20, le comité suspend ses travaux.

À 17 h 24, le comité reprend ses travaux.

M. Schaadt fait une déclaration et répond à des questions.

À 18 h 10, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, le jeudi 12 mars 2009  
(4)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 30, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael A. Meighen (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Eyton, Fox, C.P., Gerstein, Goldstein, Greene, Harb, Massicotte, Meighen, Moore, Oliver et Ringuette (11).

*Également présents :* Marc-André Pigeon et John Bulmer, analystes, Centre de consultation et de documentation parlementaire, Bibliothèque du Parlement.

*Également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 4 mars 2009, le comité poursuit son examen de la situation actuelle des systèmes financiers canadien et internationaux.

**TÉMOINS :**

*Banque de développement du Canada :*

Jean-René Halde, président et chef de la direction;

*Exportation et développement Canada :*

Eric Siegel, président et chef de la direction;

*Canadian Bankers Association:*

Nancy Hughes Anthony, President and Chief Executive Officer;

Terry Campbell, Vice-President, Policy;

Darren Hannah, Director, Banking Operations.

Mr. Siegel and Mr. Halde each made statements and answered questions.

At 11:45 a.m., the committee suspended.

At 11:47 a.m., the committee resumed.

Ms Hughes Anthony made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 12:40 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

*Association des banquiers canadiens :*

Nancy Hughes Anthony, présidente et chef de la direction;

Terry Campbell, vice-président, Politiques;

Darren Hannah, directeur, Opérations bancaires.

M. Siegel et M. Halde font tous deux des déclarations et répondent à des questions.

À 11 h 45, le comité suspend ses travaux.

À 11 h 47, le comité reprend ses travaux.

Mme Hughes Anthony fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond à des questions.

À 12 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*La greffière du comité,*

Line Gravel

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, March 11, 2009

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:05 p.m. to examine the present state of the domestic and international financial system.

TOPIC: Access to credit for businesses

**Senator Michael A. Meighen** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** This is our first public meeting, and I want to welcome everyone here.

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce is studying today the present state of the domestic and international financial system and more particularly access to credit for businesses.

[*English*]

I believe that the access-to-credit problem is an important issue. I know this view is shared by all members of the committee. It must be examined in the context of the economic downturn that Canada, like many nations worldwide, is experiencing. While actions have been taken by the federal government and by the Bank of Canada, concerns continue to exist about business access to credit.

In particular, notwithstanding policy efforts, survey and anecdotal evidence all indicate that at least some businesses are finding it increasingly difficult to access credit. Our witnesses here today from the Canadian Federation of Independent Business, CFIB, will tell us in detail about this situation. Before introducing them, however, it might be appropriate to introduce to you the members of the committee who are present here today. On my far left, Senator Oliver, from Nova Scotia; Senator Paul Massicotte, from Quebec, via Manitoba; the very distinguished deputy chair of the committee, Senator Yoine Goldstein, from Quebec; on my left, Senator Harb, from Ontario; and Senator Wilfred Moore, from Nova Scotia. We have now been joined by Senator Stephen Greene, from Nova Scotia. Nova Scotia, as you can see, is dominating once again.

From the Canadian Federation of Independent Business, we have with us today Ms. Corinne Pohlmann, Vice-President of National Affairs; Mr. Daniel Kelly, Senior Vice-President, Legislative Affairs; and Mr. Ted Mallett, Chief Economist and Vice-President, Research.

My name is Michael Meighen. I chair the committee, and I am from Ontario, via Quebec. That being said, we should get right into the matter at hand. I understand you have a presentation, which, hopefully, all members have received. Perhaps you would like to make a statement, after which there will be questions for you.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 11 mars 2009

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 5 pour étudier la situation actuelle du régime financier canadien et international.

SUJET : Accès au crédit pour les entreprises

**Le sénateur Michael A. Meighen** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je vous souhaite à tous la bienvenue à cette première séance publique.

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se penche aujourd'hui sur les questions relatives à la crise financière et économique, et plus particulièrement sur l'étendue du problème d'accès des entreprises au crédit.

[*Traduction*]

Je crois que l'accès au crédit pose un problème important. Je sais que tous les membres du comité partagent cette opinion. Il faut examiner la situation dans le contexte du ralentissement économique que connaît le Canada comme un grand nombre d'autres pays dans le monde. Le gouvernement fédéral et la Banque du Canada ont pris des mesures, mais l'accès des entreprises au crédit reste préoccupant.

Plus particulièrement, malgré les efforts déployés sur le plan politique, il ressort des sondages et de la preuve anecdotique qu'au moins certaines entreprises ont de plus en plus de difficultés à obtenir du crédit. Les représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui témoignent aujourd'hui nous parlerons en détail de cette situation. Avant de les présenter, je pourrais peut-être commencer par les membres du comité qui sont ici aujourd'hui. Il y a d'abord, à mon extrême gauche, le sénateur Oliver, de la Nouvelle-Écosse; le sénateur Paul Massicotte, qui nous vient du Québec après être passé par le Manitoba; l'éminent vice-président du comité, le sénateur Yoine Goldstein, du Québec; à ma gauche, le sénateur Harb, de l'Ontario et le sénateur Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse. Le sénateur Stephen Greene, de la Nouvelle-Écosse, s'est maintenant joint à nous. Comme vous le voyez, la Nouvelle-Écosse domine une fois de plus.

Les représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui sont avec nous aujourd'hui sont Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente aux Affaires nationales; M. Daniel Kelly, premier vice-président, Affaires législatives et M. Ted Mallett, économiste en chef et vice-président, Recherche.

Je m'appelle Michael Meighen. Je préside le comité et je viens de l'Ontario après être passé par le Québec. Cela dit, nous pourrions entrer directement dans le vif du sujet. Je crois que vous avez une déclaration à nous faire dont j'espère tous les membres du comité ont reçu le texte. Vous avez sans doute des observations préliminaires à formuler, après quoi nous vous poserons des questions.

**Corinne Pohlmann, Vice-President of National Affairs, Canadian Federation of Independent Business:** Thank you for the opportunity to be here today. You should all have a copy of our presentation in front of you, as well as a couple of documents to which I will be referring in a few minutes as I walk you through the presentation. With me today are Mr. Kelly and Mr. Mallett, who will be here to answer questions at the conclusion of the statements.

I want to start with a bit of context about who we are at CFIB. The CFIB is a non-partisan, not-for-profit organization that represents the interests of 105,000 small and medium-sized companies across Canada. These are all independently owned and operated companies. That means they are not publicly traded companies. We have members represented in all parts of Canada, and they come from all sectors of the economy. If you name a sector or a type of business, we probably have them as a member.

We are 100 per cent funded by our members. We take no money from banks or government. Everything we do comes from our membership. We deal with issues at all levels of government — municipal, federal and provincial — but we also deal with issues related to large institutions. We have been involved in financing and banking for a long time, starting back in the 1980s.

The banking industry has a huge impact on the small and medium-sized sector. Since the early 1980s, we have been doing surveys on our membership every three to four years as to how they interact with the banks and how the banks are treating them. We got very involved in 1998 as part of the bank merger fight. We fought strongly and effectively against the merger of four or five banks. We are proud of being part of that campaign. We believe strongly that the strength of our banking sector today has much to do with the fact that the merger did not go through in 1998. That is the reason Canada is seen as a model in the banking sector.

I want to mention two things that make CFIB unique as a business organization compared to others. First, we have a field force. Our field force is about 200 individuals whose job is to visit small and medium-sized companies every day. We estimate that 4,000 small businesses are visited by a representative of CFIB weekly. This allows us to gather information from them and to deliver information to them effectively. It is a grass roots type of organization from that perspective.

Second, we have our survey process. We are a very democratically driven organization. We do not take a policy position on an issue until we get feedback from our membership through our survey process. Mr. Mallett oversees that area. We have become very sophisticated at it. We do all of our own survey and analysis in-house. That allows us to bring forward the information that, hopefully, we will be able to bring forward to you here today.

**Corinne Pohlmann, vice-présidente aux Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :** Nous vous remercions de nous avoir invités ici. Vous devriez tous avoir reçu un exemplaire de notre mémoire ainsi que quelques documents auxquels je me reporterai dans un instant. Je suis accompagnée aujourd'hui de M. Kelly et de M. Mallett qui seront là pour répondre à vos questions.

Je voudrais d'abord vous parler un peu de ce qu'est la FCEI. La FCEI est une organisation non partisane, sans but lucratif, qui défend les intérêts des 105 000 petites et moyennes entreprises réparties aux quatre coins du pays. Ce sont toutes des entreprises indépendantes. Cela veut dire qu'elles ne sont pas cotées en bourse. Nous comptons des membres dans toutes les régions du Canada et dans tous les secteurs de l'économie. Si vous nommez un secteur ou un type d'entreprise, il est probablement représenté dans notre effectif.

Nous sommes entièrement financés par nos membres. Nous ne recevons pas d'argent des banques ou du gouvernement. Nos membres financent toutes nos activités. Nous nous occupons des problèmes qui se posent à tous les niveaux du gouvernement, aussi bien municipal que fédéral ou provincial, mais nous nous penchons également sur les questions relatives aux grandes institutions. Nous nous intéressons au financement et aux banques depuis longtemps, depuis les années 1980.

Le secteur bancaire a une énorme emprise sur le secteur de la petite et moyenne entreprise. Depuis le début des années 1980, nous avons fait des enquêtes auprès de nos membres tous les trois ou quatre ans, pour savoir comment ils interagissent avec les banques et comment les banques les traitent. En 1998, nous avons participé très activement à la lutte contre les fusions bancaires. Nous nous sommes battus énergiquement et efficacement contre la fusion de quatre ou cinq banques. Nous sommes fiers de notre participation à cette campagne. Nous sommes convaincus que nous devons, dans une large mesure, la vigueur actuelle de notre secteur bancaire au fait que cette fusion n'a pas eu lieu en 1998. C'est la raison pour laquelle le Canada est considéré comme un modèle pour le secteur bancaire.

Je tiens à mentionner deux choses qui font de la FCEI une organisation qui se distingue des autres. Premièrement, nous avons du personnel sur le terrain. Il s'agit d'environ 200 personnes qui ont pour fonction de rendre visite, quotidiennement, aux petites et moyennes entreprises. Selon nos estimations, chaque semaine, 4 000 PME reçoivent la visite d'un représentant de la FCEI. C'est un moyen efficace de recueillir des renseignements auprès de ces entreprises et aussi de leur en fournir. De ce point de vue, c'est une organisation qui repose sur ses membres.

Deuxièmement, nous avons nos méthodes d'enquête. Nous sommes un organisme très démocratique. Nous ne prenons pas position sur une question avant d'avoir obtenu les opinions de nos membres en procédant à des sondages. C'est M. Mallett qui supervise cette activité. Notre système est maintenant très au point. Nous faisons nous-mêmes nos propres enquêtes et analyses. Cela nous permet d'obtenir l'information dont nous espérons pouvoir vous faire part aujourd'hui.



Moving to the next page, I want to give some quick context before we jump into our data. It is important that we remember the size and scope of small and medium-sized businesses in Canada. About 98 per cent of all business in Canada have fewer than 50 employees. That is the threshold for what we consider to be a small business. Small and medium-sized companies employ 60 per cent of all Canadians and represent almost half of Canada's GDP today. It is important to understand that, while we often focus on larger businesses or those that are publicly traded because they get the headlines in the newspapers, Canada's economy and jobs are just as dependent, if not more dependent, on the small business sector in this country. It is important to understand the dynamics happening there.

Moving to the next page, I want to talk about the economy and what we are hearing from our membership as to what is happening in the economy. Before I explain this chart called the "Business Barometer," I want to provide some background. We were doing this survey called the "Business Barometer" annually up until 9/11. At that point, there was chaos in the system where we did not know what was happening. We wanted to survey our members on a weekly basis to understand what they were feeling in the economy. Goodness knows, the stock markets were going crazy at the time.

We did the survey over a 10-week period, surveying 10,000 members over those 10 weeks. By the end of the 10-week period, we realized that our members were doing quite well. We told Finance Minister Paul Martin this information at that time. We said, "This is not the time to start spending our way out of this. We believe that our members are doing well." We were also able to calculate that 250,000 jobs were open at that time. This was at the beginning of 2002. We told him to keep calm and to let things emerge. Sure enough, by the end of 2002, we were proven to be right. In 2002, we created 500,000 jobs in the economy. We realized that this business barometer that we created was very important. We were asked by the Bank of Canada and others to do this on a more regular basis. Consequently, Mr. Mallett and his team started doing it on a quarterly basis. It is now used as an economic indicator of the Canadian economy by the Bank of Canada. Mr. Bloomberg uses it and spreads it around the world. It is indicative of what the non-stock market economy is thinking in Canada.

In front of you is the business barometer for the most recent quarter, which was December 2008. This is based on a questionnaire that asks a series of questions about members' businesses. We do not ask our members about their opinion on the economy. We ask, "What is happening with your business? Will it be stronger or weaker?" No one knows their business better than they do. Based on that question of where they think their business will be a year from now, we have built the index in front of you. The thicker lines are the perceptions of our members. That index has been coming down. It is ranked against

Je passe à la page suivante et je voudrais vous en fournir rapidement le contexte avant de parler de nos données. Il est important de ne pas perdre de vue la taille et l'importance des petites et moyennes entreprises au Canada. Environ 98 p. 100 de toutes les entreprises canadiennes comptent moins de 50 employés. C'est le seuil en dessous duquel une entreprise est dite « petite ». Les PME emploient aujourd'hui 60 p. 100 de tous les travailleurs canadiens et représentent près de la moitié du PIB du Canada. Il est important de comprendre que même si on parle beaucoup des grandes entreprises ou de celles qui sont cotées en bourse parce qu'elles font la manchette des journaux, l'économie et les emplois du Canada dépendent tout autant, sinon plus, du secteur de la petite entreprise. Il est important de bien comprendre cette dynamique.

Je passe à la page suivante et je voudrais parler de l'économie et de ce que nos membres nous disent au sujet de ce qui se passe dans l'économie. Avant de vous expliquer ce tableau intitulé « Baromètre des affaires », je voudrais vous décrire un peu le contexte. Nous avons mené cette enquête intitulée « Baromètre des affaires », une fois par an, jusqu'au 11 septembre. La situation est alors devenue chaotique et nous ne comprenions pas ce qui se passait. Nous avons alors décidé de sonder chaque semaine les opinions de nos membres pour savoir ce qu'ils pensaient de la situation économique. Les marchés boursiers étaient alors en pleine tourmente.

Nous avons fait notre enquête sur une période de 10 semaines auprès de 10 000 membres. À la fin de cette période de 10 semaines, nous nous sommes rendu compte que nos membres se portaient assez bien. Nous avons alors transmis ces renseignements au ministre des Finances, Paul Martin. Nous lui avons dit : « Le moment n'est pas venu d'essayer de résoudre le problème à coups de dollars. Nous croyons que nos membres se portent bien ». Nous avons également pu calculer que 250 000 emplois étaient alors disponibles. C'était au début de 2002. Nous avons dit au ministre de rester calme et de laisser la situation se tasser. Effectivement, à la fin de 2002, nos prévisions se sont révélées exactes. En 2002, nous avons créé 500 000 emplois dans l'économie. Nous nous sommes rendu compte que le baromètre des affaires que nous avons créé était très important. La Banque du Canada et d'autres nous ont demandé de mener cette enquête de façon plus régulière. En conséquence, M. Mallett et son équipe ont commencé à le faire sur une base trimestrielle. La Banque du Canada l'utilise maintenant comme indicateur économique de l'économie canadienne. M. Bloomberg utilise ce baromètre et le diffuse dans le monde. Il reflète le climat qui règne dans l'économie canadienne en dehors du marché boursier.

Vous avez devant vous le baromètre des affaires le plus récent, de décembre 2008. Il se fonde sur un questionnaire qui posait une série de questions au sujet des entreprises de nos membres. Nous ne demandons pas à nos membres leur opinion concernant l'économie. Nous leur demandons plutôt : « Que se passe-t-il dans votre entreprise? Sera-t-elle plus forte ou plus faible? » Personne ne connaît son entreprise mieux que son propriétaire. Nous avons établi l'indice que vous avez sous les yeux à partir de ce que nos membres pensent de la situation qui sera la leur dans un an. La courbe plus épaisse correspond aux perceptions de nos

the thinner, blue line, which is Canada's GDP. As you can see, our members' perspectives are a good reflection of where the GDP is going. In fact, we should have put the number in after the 1.3 in that the GDP has since fallen quite a bit more and is reflective of our members' perspectives. While this indicates our members are feeling less optimistic — which is true; there is definite caution and worry among our membership — we believe there is underlying stability there.

I now ask you to turn to the next slide to give you some ideas of why that might be.

I will get to the first part on "Access to Bank Credit" in a second. The "Full-Time Employment Plan" is what is important. This is where the real economy comes in. Our members have told us that, as recently as December, more than 80 per cent plan on hiring or maintaining their current levels of staffing. They are holding on to their people and continuing to hire. That, we believe, is an underlying stability that exists among the small and medium-sized business sector.

You should have with you our last quarterly business barometer, QBB. Contained in it is considerably more information and depth of detail about the economy. It talks about the business barometer by region and sector. There are variations on both. That might be information for you to look at. I will leave that with you to look at on your own. Our next business barometer will be released March 28, so we will have to see whether the numbers go down, stabilize or go up. That will be interesting for us to watch.

I want to get to the subject of today's hearing, namely, access to bank credit. Also on this chart, there is something there that we pull from our quarterly business barometer as part of the conditions that small businesses face. We have been asking this question about their access to bank credit for a long time. As you can see, in December of 2007, 13 per cent said that access to bank credit had worsened in the last three months. By the time we got to September 2008, it started increasing to 18 per cent. In September, everything started coming down around us. By mid-September, we started doing a weekly survey again, and we saw that number almost double to 28 per cent. While the number has increased, it has been stable since September. From September to December, 27 or 28 per cent of our members were saying that access to credit was stable, but it had not changed in that three-month period. We will be watching closely in the next QBB to see if that number has changed.

Based on this, we knew we had to get more information and dig deeper. Starting in January, Mr. Mallett and his team began a monthly survey. We have yet to release the results of that survey. We have only done it for January and February so far. It will look at what is happening in the economy; however, we have added more questions to delve into the access-to-credit issue. In that

membres. Cet indice est en baisse. Il s'aligne sur la ligne bleue plus mince qui représente le PIB du Canada. Comme vous pouvez le voir, les perspectives de nos membres reflètent bien la tendance du PIB. En fait, nous aurions dû faire descendre la ligne du PIB en dessous de 1,3 étant donné que le PIB est tombé un peu plus depuis et qu'il reflète les attentes de nos membres. Cela indique que nos membres se sentent moins optimistes, ce qui est vrai. Il est certain qu'ils font preuve de prudence et qu'ils s'inquiètent, mais nous croyons que leurs entreprises restent stables.

Je vais maintenant vous demander de vous reporter à la page suivante pour vous donner une idée des explications possibles.

Je vais parler de la première colonne « Accès au crédit bancaire » dans un instant. Ce sont les intentions concernant les « emplois à plein temps » qui sont importantes. C'est là qu'intervient l'économie réelle. Nos membres nous ont dit, pas plus tard qu'en décembre, que plus de 80 p. 100 d'entre eux comptent augmenter ou garder leur personnel actuel. Ils gardent leurs employés et continuent d'embaucher. Nous croyons que cela reflète la stabilité sous-jacente du secteur de la petite et moyenne entreprise.

Vous devez avoir reçu notre dernier baromètre des affaires qui contient beaucoup plus de renseignements et de précisions au sujet de l'économie. Il y est question du baromètre des affaires par région et par secteur. Il y a des variations sur ces deux plans. Ce sont des renseignements qui pourraient vous intéresser. Je vais vous laisser examiner vous-même ce document. Nous publierons notre prochain baromètre des affaires le 28 mars et nous verrons alors si les chiffres diminuent, se stabilisent ou augmentent. Ce sera intéressant à surveiller.

Je voudrais aborder le sujet des audiences d'aujourd'hui, à savoir l'accès au crédit bancaire. Également dans ce tableau, il y a des renseignements que nous extrayons de notre baromètre des affaires trimestriel pour connaître la situation des petites entreprises. Nous leur posons depuis longtemps cette question concernant leur accès au crédit bancaire. Comme vous pouvez le voir, en décembre 2007, 13 p. 100 des répondants ont dit que l'accès au crédit bancaire a été pire au cours des trois derniers mois. En septembre 2008, ce pourcentage s'est mis à augmenter, passant à 18 p. 100. En septembre, tout a commencé à se gâter autour de nous. À la mi-septembre, nous avons recommencé nos enquêtes hebdomadaires et nous avons constaté que ce pourcentage avait presque doublé, grimpant à 28 p. 100. Malgré cette hausse, la situation s'est stabilisée depuis septembre. Entre septembre et décembre, 27 ou 28 p. 100 de nos membres ont dit que l'accès au crédit était stable et qu'il n'avait pas changé au cours de cette période de trois mois. Nous allons surveiller de près les résultats de notre prochain questionnaire sur le baromètre des affaires pour voir si ce chiffre a changé.

À partir de ces renseignements, nous savions que nous devions obtenir plus de précisions. À compter de janvier, M. Mallett et son équipe ont commencé une enquête mensuelle. Nous n'en avons pas encore publié les résultats. Jusqu'ici, nous n'avons fait cette enquête que pour janvier et février. Elle examinera ce qui se passe dans l'économie, mais nous y avons ajouté davantage de

survey, which we will be sharing with you today, we will be sharing the preliminary results based on the 900 responses that we received in January and February on the issue.

If you move to the next slide, this is new information for us.

**Senator Greene:** With respect to access to bank credit, is that in relation to whether it is possible to qualify for credit, or is it an interest rate issue?

**Ms. Pohlmann:** It would be both. We are not specifying in that particular question which of those. It is just a general access to bank credit.

In this next set of questions, we get into more detail to bring out those nuances.

Page 6 breaks down who is borrowing and who is not borrowing by size of firm. We are sharing this with you because often there is a perception that smaller businesses are more likely to need financing. We are trying to break that myth. Smaller firms are no more likely to get financing than larger firms. That is what we are trying to show in this slide. It is interesting that firms are becoming less dependent on borrowing money from banks. In 1990, on average, about 75 per cent of small and medium-sized companies were borrowing from banks. That number has come down to 60 per cent since 1990. We believe they have learned their lessons in previous downturns with how the banks reacted during those particular periods of recession or downturns in the economy. They have become more cautious when seeking money from the banking system.

Stability among smaller companies may seem to be good. We think it is great at this moment in time, which is important. However, it also indicates that they are not necessarily putting as much investment into growth. When you go into debt, obviously you are trying to leverage money to move toward an expansion or a new investment. That could be something that is not necessarily happening to the degree that it should be, and it is something that we need to watch closely.

The next page shows how easy it is for them to access financing. It explores more of the nuances, such as if they are looking for credit, are they able to find all of it, most of it, some of it or none of it? Here, we looked at it based on the type of financial institution from whom they are getting the credit. If they are a non-borrower, not surprisingly, they have access to all the credit they need because it is not important to them. However, if they are using specialty asset financing, basically leasing companies, they are not able to access credit as easily as using other types of financing. There is little difference between credit unions, foreign-owned and domestic banks in terms of our members who are using those. They feel that they can access credit to some degree. Our problem with this particular survey at this point is that we have never asked these questions before. We do not know if this is getting worse or better. This is a benchmark

questions afin d'insister plus sur l'accès au crédit. Nous allons vous parler aujourd'hui des résultats préliminaires de cette enquête, qui se fondent sur les 900 réponses que nous avons obtenues à ce sujet en janvier et février.

À la page suivante, vous trouverez des renseignements qui sont nouveaux pour nous.

**Le sénateur Greene :** En ce qui concerne l'accès au crédit bancaire, est-ce relié à l'admissibilité au crédit ou à la question des taux d'intérêt?

**Mme Pohlmann :** Ce sont les deux. Nous ne posons pas cette question précise. Il s'agit de l'accès au crédit bancaire en général.

Dans la prochaine série de questions, nous entrons davantage dans les détails pour faire ressortir ces nuances.

À la page 6, on peut voir qui emprunte et qui n'emprunte pas, selon la taille de l'entreprise. Nous vous communiquons ces renseignements, car on a souvent l'impression que les petites entreprises ont davantage besoin d'emprunter. Nous essayons de dissiper ce mythe. Les petites entreprises n'ont pas plus tendance à demander du crédit que les grandes entreprises. C'est ce que nous essayons de montrer dans ce tableau. On constatera que les entreprises dépendent moins des banques pour emprunter de l'argent. En 1990, en moyenne, environ 75 p. 100 des petites et moyennes entreprises ont emprunté de l'argent aux banques. Ce chiffre est tombé à 60 p. 100 depuis 1990. Nous croyons que les PME ont tiré la leçon des récessions antérieures en voyant comment les banques ont réagi pendant ces périodes de récession ou de ralentissement économique. Elles font preuve d'une plus grande prudence lorsqu'elles demandent de l'argent au système bancaire.

La stabilité semble bonne du côté des petites entreprises. C'est excellent pour le moment, ce qui est important. Toutefois, cela révèle également que ces entreprises n'investissent pas forcément autant dans la croissance. Quand vous vous endettez, bien entendu, c'est pour essayer de prendre de l'expansion ou pour faire un nouvel investissement. Cela ne se passe peut-être pas autant qu'il le faudrait et c'est une chose qu'il faut surveiller de près.

La page suivante montre la facilité avec laquelle les entreprises ont accès au crédit. L'exploration est plus nuancée. Par exemple, si les entreprises cherchent à obtenir du crédit, ont-elles accès à tout le crédit dont elles ont besoin, à la plupart du crédit dont elles ont besoin, seulement à certain crédit ou à aucun crédit? Nous avons examiné le type d'institution financière qui leur fournit du crédit. Si les entreprises n'empruntent pas elles ont, bien entendu, accès à tout le crédit dont elles ont besoin, car ce n'est pas important pour elles. Toutefois, si elles ont recours à des sociétés spécialisées en financement, c'est-à-dire surtout des sociétés de crédit-bail, elles n'ont pas accès au crédit aussi facilement qu'avec d'autres sources de financement. Il n'y a pas beaucoup de différence entre les coopératives de crédit, les banques étrangères et les banques nationales pour nos membres qui font appel à elles. Ils estiment avoir accès au crédit dans une certaine mesure. Le

for us that we will start monitoring as we move forward to see if there are changes in this particular breakout that we have in front of us.

On page 8 is a pie chart. It asks about whether their loan balance amount is higher or lower than three or four months ago. That is, do they have to pull out more money. It is quite split here. About one third said that they have a higher loan balance amount; one quarter said that they had a lower loan balance amount.

**The Chair:** Is that a first-time question as well?

**Ms. Pohlmann:** Yes.

**The Chair:** Perhaps you can let us know which ones are first-time questions.

**Ms. Pohlmann:** All of these are first-time questions. They are based on only two months of data.

Page 9 takes those people that say that they have a higher loan balance amount than three or four months ago and asks them why. The majority said that they have unexpected lower revenues or higher expenses. We believe this is directly related to cash flow issues. Smaller businesses are struggling more with cash flow right now. Bills are not getting paid and business may be down, so cash flow is becoming more of an issue. They cannot necessarily pay down the line of credit as they would like to, so this is resulting in their expenses being higher or their revenues lower. This is a good reflection of the current economic situation.

Interestingly, 17 per cent, one in six, are actually expanding. They are looking to do new investments. There is still a dynamic in the economy today that is growing and investing. It is important to keep our eyes on that as well.

The next chart shows the reasons members have a lower loan amount balance than three or four months ago. The majority here, 73 per cent, say that it is because they are making efforts to pay down their loans. Again, it shows you that small businesses are very responsible when it comes to financing and loan paying. They are making efforts to also get rid of their own debts.

We found it very interesting that only 1 per cent told us that the lender had initiated a credit cutback. In other words, a bank came in and said, "We are cutting your credit line or loan amounts." Only 1 per cent told us that has been an issue for them. We have a system within CFIB where members can call us to help them with their issues, and we get literally hundreds of calls per week. We learned, through that process, anecdotally that it is not people who have an established relationship with a bank that are having a problem. It is when people are trying to get a new loan or trying to renegotiate the terms of a loan that they start to run into

problème que nous pose cette enquête est que nous n'avons jamais posé ces questions avant. Nous ignorons si la situation s'est aggravée ou améliorée. Cela va nous servir de repère pour voir si des changements surviennent par rapport aux résultats que nous avons sous les yeux.

Pour le diagramme de la page 8, nous avons demandé aux PME si le solde de leurs prêts est plus élevé ou moins élevé qu'il y a trois ou quatre mois. Autrement dit, doivent-elles emprunter plus d'argent? Les résultats sont assez partagés. Environ le tiers des répondants ont un solde de prêts plus élevé et le quart, un solde moins élevé.

**Le président :** C'est également la première fois que vous posez cette question?

**Mme Pohlmann :** Oui.

**Le président :** Vous pourriez peut-être nous indiquer quelles sont les questions qui ont été posées pour la première fois.

**Mme Pohlmann :** Toutes ces questions ont été posées pour la première fois. Ces résultats se fondent sur seulement deux mois de données.

À la page 9, nous avons demandé à ceux qui ont dit que le solde de leurs prêts était plus élevé qu'il y a trois ou quatre mois d'en indiquer la raison. La majorité d'entre eux ont répondu qu'ils avaient eu un revenu plus bas ou des dépenses plus élevées que prévu. Nous croyons que c'est directement relié aux problèmes de trésorerie. Les petites entreprises ont davantage de problèmes de trésorerie à l'heure actuelle. Les factures ne leur sont pas payées et leurs activités ralentissent, si bien que le manque de liquidités pose un problème de plus en plus sérieux. Elles ne peuvent pas toujours rembourser leur ligne de crédit comme elles le voudraient, ce qui augmente leurs dépenses ou diminue leur revenu. Cela reflète bien la situation économique actuelle.

On remarquera que 17 p. 100 des PME, soit une sur six, élargissent leurs activités. Elles cherchent à faire de nouveaux investissements. Il y a toujours un secteur dynamique de l'économie qui prend de l'expansion et qui investit. Il est important de surveiller cela également.

Le tableau suivant montre les raisons pour lesquelles nos membres ont un solde de prêts moins élevé qu'il y a trois ou quatre mois. La majorité des répondants, soit 73 p. 100, ont dit que c'est parce qu'ils faisaient des efforts pour rembourser leurs prêts. Cela montre, encore une fois, que les petites entreprises sont très raisonnables sur le plan du crédit et du remboursement de leurs emprunts. Elles font aussi des efforts pour se débarrasser de leurs propres dettes.

Nous trouvons très intéressant que seulement 1 p. 100 de nos membres nous ont répondu que le prêteur leur avait imposé des restrictions au crédit. Autrement dit, une banque leur annonçait qu'elle réduisait leur ligne de crédit ou le montant de leur prêt. Seulement 1 p. 100 des répondants nous ont dit que cela leur avait posé problème. Nos membres peuvent nous appeler pour nous demander de les aider à résoudre certains problèmes et nous recevons littéralement des centaines d'appels par semaine. Nous avons appris, grâce à cela, que ce ne sont pas ceux qui ont des relations bien établies avec une banque qui ont des difficultés.

roadblocks. It is not that they will not get the loan, but they may have extra paperwork and need to do more to get that loan. That is where the roadblocks are coming in. We are learning this anecdotally and would like to explore further.

The next chart looks at the cost of the loan, at what percentage they are paying on the largest loan that they currently have outstanding. It starts from prime rate or less, and then it goes up to prime rate, prime rate plus and so forth. The average loan interest rate that our members are paying is at about prime plus 2.75 per cent. This is a first-time chart, so we do not know what is changing right now. However, it is interesting that one of the highest percentages is those who are carrying prime plus 6 or more per cent. That is a huge amount to pay for a loan. When we delved into that more deeply, we discovered a higher percentage than normal of retail firms, manufacturing firms and firms getting their loans either through a special asset financing loan, a leasing company, through the Business Development Bank of Canada, BDC, or through credit unions. Those tended to be more highly represented in that group that had the higher rates of interest on their loans.

We also discovered a slight increase in the cost of loans from January to February. There is a bit of an uptick between January and February. However, it is only one or two months of data, so we are hesitant to say that it is a trend. It could be a blip. We are watching that because, anecdotally, that is what we are hearing more than anything else.

That brings me to my last page. Overall, from the data that we have been collecting and from the anecdotal information we received from our members, they are able to access credit, but the cost of it is going up. It is getting much more expensive to get credit, and we are finding that those negotiating new loans or renegotiating the terms of a loan are encountering roadblocks. I have a quote from a member that gave us a comment that I feel is fairly typical. They said, "Our biggest problem is cash flow and collecting receivables. Our bank has reduced our line of credit by 20 per cent. We applied to the BDC in December of 2008, received verbal confirmation in January of 2009 and still have not received anything in writing as of today," which was March 4. "We keep getting a positive response, but there always seems to be one more hoop to jump through. We have a serious cash flow problem that is restricting our production, which in turn affects our sales, which in turn affects our cash flow and so on." I think that is fairly typical of what is happening to many businesses out there today.

Ultimately, we need more data to understand what is happening out there. That is why we decided to take on this monthly surveying process that we started to share with you here

C'est quand les gens essaient d'obtenir un nouveau prêt ou de renégocier les modalités d'un prêt qu'ils commencent à en avoir. Ce n'est pas qu'ils n'obtiennent pas le prêt, mais qu'ils sont obligés de se soumettre à des formalités supplémentaires pour obtenir ce prêt. C'est alors que les obstacles se dressent sur leur chemin. C'est ce que nos membres nous disent et nous aimerions explorer davantage la situation.

Le tableau suivant porte sur le coût des prêts, le taux d'intérêt que les PME paient sur le prêt le plus important qu'elles ont actuellement. Les taux commencent au taux préférentiel ou même plus bas et il y a ensuite le taux préférentiel, le taux préférentiel plus un certain pourcentage, et cetera. Le taux d'intérêt moyen que nos membres paient se situe au taux préférentiel plus 2,75 p. 100. Ce tableau est établi pour la première fois et nous ne savons donc pas ce qui change actuellement. Il est toutefois intéressant de constater qu'un des taux les plus élevés est le taux préférentiel plus 6 p. 100 ou davantage. C'est un taux énorme à rembourser pour un prêt. Lorsque nous avons examiné la question plus en détail, nous avons découvert qu'une proportion plus élevée que la normale de détaillants, de fabricants et d'autres entreprises obtiennent un prêt par l'entremise d'une société spécialisée en financement, d'une société de crédit-bail, de la Banque de développement du Canada, la BDC ou d'une coopérative de crédit. Les répondants qui payaient le taux d'intérêt le plus élevé sur leurs prêts avaient tendance à faire davantage affaire avec ce genre d'institutions.

Nous avons aussi découvert une légère hausse du coût des prêts de janvier à février. Il y a une petite augmentation entre janvier et février. Toutefois, cela ne représente qu'un ou deux mois de données, si bien que nous évitons de conclure qu'il s'agit d'une tendance. Cela pourrait être une anomalie passagère. Nous surveillons le phénomène, car c'est ce que nous entendons dire le plus souvent.

J'en suis maintenant à ma dernière page. D'après les données que nous avons recueillies et les observations que nous ont faites nos membres, ces derniers ont accès au crédit, mais cela leur coûte plus cher. Le crédit devient beaucoup plus coûteux et nous constatons que ceux qui négocient de nouveaux prêts ou qui renégocient les modalités d'un prêt se heurtent à des obstacles. Un de nos membres nous a fait une observation que je crois assez typique. « Notre principal problème se situe du côté de la trésorerie et des comptes à recevoir », dit-il. « Notre banque a réduit notre ligne de crédit de 20 p. 100. Nous avons fait une demande à la BDC en décembre 2008, nous avons reçu une confirmation verbale en janvier 2009, mais nous n'avons encore rien reçu par écrit à ce jour », qui était le 4 mars. « Nous recevons constamment des réponses positives, mais il semble qu'il y ait toujours un obstacle supplémentaire à surmonter. Nous avons un sérieux problème de trésorerie qui limite notre production, ce qui se répercute sur nos ventes, ce qui se répercute sur nos ventes, ce qui se répercute sur notre encaisse, et cetera. ». Je pense que c'est assez typique de ce qui se passe actuellement dans de nombreuses entreprises.

En fin de compte, nous avons besoin de données supplémentaires pour comprendre ce qui se passe. C'est pourquoi nous avons décidé de procéder à ces enquêtes

today. We will continue to collect that information and monitor it closely. We have been through this before, and I believe both Mr. Mallett and Mr. Kelly can give you some illustrations of experiences of recession in the past with respect to the banks.

In addition to this survey, we are also doing a one-time business financing survey of which you should have a copy. That survey is currently in front of our membership right across the country. We expect we will have over 10,000 responses to the survey, with results coming in late April, early May. That will provide more in-depth information for us to understand the impacts on our membership. With that response, we can analyze it by region and sector and so on. We will have much more information to share.

**Senator Goldstein:** Is this the one you are talking about?

**Ms. Pohlmann:** Yes, it is.

**Senator Goldstein:** We have it in our kit.

**The Chair:** Will you be able to share the results as it comes in?

**Ms. Pohlmann:** I will turn that over to Mr. Mallett. We are open to any questions you have.

**The Chair:** That was concise and clear and helpful to us now. Perhaps I should introduce the other members of the committee. You can see the interest that your presence here has generated. We have Senator Hervieux-Payette, from Quebec; Senator Johnson, from Manitoba; Senator Eyton, from Ontario; and Senator Ringuette, from New Brunswick.

I should draw all members' attention to the fact that we have a full turnout today. We have 33 or 34 minutes for questions, so the chair will have to be strict in terms of time allowed for each questioner. Before I turn to our developing list of questioners, do either Mr. Mallett or Mr. Kelly have anything to add?

**Ted Mallett, Chief Economist and Vice-President, Research, Canadian Federation of Independent Business:** In answer to your first question before the introductions, we will be producing a report on this banking survey, probably sometime in the summer.

**The Chair:** Is that coming out of the survey that you were referring to in May? Can you give us anything at the end of May?

**Mr. Mallett:** Yes, we will probably be able to release additional information on our monthly tracking of financing conditions before that. The one-page, two-sided survey will not be available until the summer. It goes into certain details. Its purpose is to start comparing individual institutions on banking relationships and so on. It has some financing information. The purpose of the monthly survey is to track business financing performance and conditions on a time series basis to see if things are getting better or worse.

mensuelles dont nous avons commencé à vous donner des résultats aujourd'hui. Nous allons continuer à recueillir ces données et à les surveiller de près. Nous avons déjà connu cela et je crois que M. Mallett et M. Kelly peuvent vous donner quelques exemples de ce qui est arrivé par le passé en ce qui concerne les banques.

En plus de cette enquête, nous faisons aussi une enquête unique sur le financement des entreprises dont vous devriez avoir un exemplaire. Nous avons soumis ces questionnaires à nos membres de toutes les régions du pays. Nous nous attendons à recevoir plus de 10 000 réponses et à pouvoir dépouiller les résultats à la fin d'avril ou au début de mai. Cela nous fournira des renseignements plus approfondis pour comprendre les répercussions de la situation sur nos membres. Grâce à ces réponses, nous pourrions analyser la situation région par région et secteur par secteur. Nous aurons beaucoup plus de renseignements à vous fournir.

**Le sénateur Goldstein :** C'est l'enquête dont nous parlons?

**Mme Pohlmann :** Oui.

**Le sénateur Goldstein :** Nous l'avons dans notre documentation.

**Le président :** Pourrez-vous nous présenter les résultats lorsque vous les aurez?

**Mme Pohlmann :** Je vais laisser M. Mallett vous répondre. Nous sommes prêts à répondre à toutes vos questions.

**Le président :** C'était clair et concis et cela va nous aider. Je devrais peut-être vous présenter les autres membres du comité. Vous pouvez voir l'intérêt que votre présence ici a suscité. Nous avons le sénateur Hervieux-Payette, du Québec, le sénateur Johnson, du Manitoba, le sénateur Eyton, de l'Ontario et le sénateur Ringuette, du Nouveau-Brunswick.

J'attire l'attention de tous les membres du comité sur le fait que nous sommes au complet aujourd'hui. Nous disposons de 33 ou 34 minutes pour les questions. Je vais donc devoir faire preuve de rigueur pour allouer du temps à chacun d'entre nous. Avant d'entamer ma liste qui ne cesse de s'allonger, M. Mallett ou M. Kelly ont-ils quelque chose à ajouter?

**Ted Mallett, économiste en chef et vice-président, Recherche, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :** Pour répondre à la première question que vous avez posée avant les présentations, nous allons produire un rapport sur cette enquête bancaire, sans doute au cours de l'été.

**Le président :** Cela découlera-t-il de l'enquête dont vous parliez pour le mois de mai? Pourrez-vous nous fournir des données à la fin de mai?

**M. Mallett :** Oui, nous pourrions sans doute communiquer des renseignements supplémentaires au sujet de notre suivi mensuel des conditions de financement avant cette date. Les résultats du questionnaire de deux pages ne seront pas disponibles avant l'été. Nous entrons dans les détails. Son but est de nous permettre de commencer à comparer les relations avec les différentes institutions bancaires. Il y a là certains renseignements concernant le crédit. Le but de cette enquête mensuelle est de faire un suivi périodique du financement des entreprises afin de voir si la situation s'améliore ou s'aggrave.

**The Chair:** Do you make a distinction between incorporated business or sole proprietorships, et cetera?

**Mr. Mallett:** We can. It is in the database, and we are able to distinguish between those. If we were asked to find the difference between the two, we could do that. We certainly do it by size of business as well, which is also a good indication of incorporated and not incorporated.

**Senator Oliver:** Thank you for your presentation. I found it surprisingly positive given all the things we have read because your conclusion is that small business is not having difficulty getting access to credit. The way you put it, they are still able to get access to credit, albeit some are paying prime plus six, but the majority are not.

The federal government, in its budget, has decided that one of the things it can do to loosen up more credit is to give billions of dollars to BDC and Export Development Canada, EDC. From your work and surveys, do you think this will be effective, and what are you hearing about it?

**Mr. Mallett:** Ms. Pohlmann commented about BDC having difficulty getting back in time to certain businesses. Are they really able to work on a fast basis?

**Senator Oliver:** Is that a consistent complaint?

**Mr. Mallett:** We tend to hear this.

BDC is not a primary lender to our membership. Only about 3 per cent of our members receive loans from BDC.

**Senator Oliver:** Under the budget proposal, BDC and EDC will become a greater source of financing.

**Mr. Mallett:** It is a new channel that many of our members have not had to travel before, and that will become an education for them. It is still unknown whether BDC and EDC will be able to respond quickly to requests.

**Ms. Pohlmann:** We welcomed that announcement only because we feel that more opportunities to access credit in the marketplace can only be good for the market. We will be talking about the fact they can access credit, but we are concerned about those businesses that are perhaps new and having more trouble, and that is where organizations such as BDC and EDC become important. We did support that particular initiative for that very reason because it is definitely tightening up. So far, it is not as bad as we have seen in previous downturns in the economy, and we are trying to gauge that.

**Daniel Kelly, Senior Vice-President, Legislative Affairs, Canadian Federation of Independent Business:** The other welcome change the government made in its budget was changes to the Canada Small Business Financing Act. They did increase the loan limit, but that was not something we had been pushing. We welcomed the other piece of reducing the paperwork and restrictions of that process. We also want our lending

**Le président :** Faites-vous une distinction entre les entreprises constituées en société, les entreprises individuelles, et cetera?

**M. Mallett :** Nous pouvons le faire. C'est dans la base de données et nous pouvons faire la distinction entre ces différents types d'entreprises. Si on nous demandait de voir quelle est la différence entre les deux, nous pourrions le faire. Nous pouvons également le faire selon la taille de l'entreprise, ce qui est également un bon indice de la répartition entre les entreprises constituées en société et celles qui ne le sont pas.

**Le sénateur Oliver :** Je vous remercie pour votre exposé que j'ai trouvé étonnamment positif étant donné tout ce que nous avons lu, car votre conclusion est que les petites entreprises n'ont pas de difficulté à avoir accès au crédit. D'après ce que vous dites, elles peuvent encore obtenir du crédit, même si certaines paient le taux préférentiel plus 6 p. 100, car ce n'est pas le cas pour la majorité d'entre elles.

Le gouvernement fédéral a décidé, dans son budget, qu'une des choses qu'il peut faire pour débloquer davantage le crédit est de donner des milliards de dollars à la BDC et à Exportation et développement Canada, EDC. D'après votre travail et vos enquêtes, pensez-vous que ce sera efficace et qu'entendez-vous dire à ce sujet?

**M. Mallett :** Mme Pohlmann a mentionné le fait que la BDC a de la difficulté à répondre à certaines entreprises dans les délais voulus. Est-elle vraiment capable de travailler rapidement?

**Le sénateur Oliver :** Est-ce une plainte qui revient souvent?

**M. Mallett :** Nous l'entendons souvent.

La BDC n'est pas un des principaux prêteurs de nos membres. Seulement 3 p. 100 d'entre eux environ reçoivent des prêts de la BDC.

**Le sénateur Oliver :** Les propositions budgétaires feront de la BDC et de l'EDC une source de financement plus importante.

**M. Mallett :** C'est quelque chose de nouveau pour la plupart de nos membres et ils vont devoir apprendre à s'en servir. Nous ne savons pas encore si la BDC et l'EDC pourront répondre rapidement aux demandes.

**Mme Pohlmann :** Nous nous réjouissons de cette annonce, car nous croyons que l'augmentation des possibilités d'accès au crédit peut seulement être bénéfique pour le marché. Nous disons que les PME ont accès au crédit, mais nous nous inquiétons pour celles qui sont nouvelles et qui ont plus de difficultés. C'est là que des organismes comme la BDC et l'EDC deviennent importants. Nous avons appuyé cette initiative pour cette raison, car il est certain que le crédit se resserre. Jusqu'ici, la situation n'est pas aussi mauvaise qu'elle l'a été lors des ralentissements économiques précédents et nous essayons d'évaluer la situation.

**Daniel Kelly, premier vice-président, Affaires législatives, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :** Le gouvernement a apporté un autre changement positif dans son budget en modifiant la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada. Il a augmenté le plafond des prêts, mais ce n'est pas une chose que nous avons réclamée. Nous nous sommes réjouis de l'autre élément de ce programme qui vise à

institutions, the main delivery vehicle for that, to ensure that businesses know when they receive a loan guaranteed by the federal government.

**Senator Oliver:** Are the three of you surprised with the positive results you have received on the monthly survey that you are doing?

**Mr. Mallett:** I am not terribly surprised, but I see this data all the time.

**Senator Oliver:** We are in a massive recession.

**Mr. Mallett:** We had data from the previous recession. December numbers on our barometer were not record lows. We saw worse numbers in August of 1990, albeit by a very small margin, which suggests that we are in familiar territory. There has been speculation that we have never seen this kind of economic performance before. We would say, at least in the small business sector, they have had this kind of pain.

**Mr. Kelly:** We have not seen at this stage, which we have in the past, banks getting out of full sectors of the economy or freezing lending to types of business, such as not lending to restaurants or to agricultural operations. We have seen that happen in the past. At this point, that does not seem to be the case. I am not sure that I would agree fully that this is extremely positive information in that there are two concerns: access to credit and cost of credit. We hear much on the cost of credit side.

**Senator Harb:** You mentioned the previous recessions. Interest rates back in the 1990s were in the double digits at the time. You did a survey, looked at figures from the 1990s and compared them to what you have now. Do you think we are better or worse off now in terms of small businesses in the 1990s?

**Mr. Kelly:** As some of the data shows, small businesses have reduced their dependence on financing, to which there are good and bad implications. We have often reflected that businesses have had to become more self-reliant because of some of the poor lending practices in the past. As a result, small firms have become a bit more insulated from some of these pressures in the past, and right now that is turning out to be a good thing.

The flip side of that is that many businesses perhaps will say that they are taking a pass on growth opportunities because they feel if they went to the bank they would not be received terribly positively.

We do get questions whenever the Bank of Canada lowers its interest rates and small businesses see their lines of credit go up in terms of cost. That has been a bit of a disconnect. We understand there are many reasons behind that, but from our member's perspective, that raises some questions.

réduire la paperasserie et les restrictions. Nous voulons aussi que nos institutions de prêt, le principal véhicule de ce programme, veillent à ce que les entreprises sachent quand elles reçoivent un prêt garanti par le gouvernement fédéral.

**Le sénateur Oliver :** Êtes-vous, tous les trois, étonnés des résultats positifs que vous avez obtenus pour votre enquête mensuelle?

**M. Mallett :** Je ne suis pas extrêmement étonné, mais j'ai l'habitude de voir ces données.

**Le sénateur Oliver :** Nous connaissons une récession massive.

**M. Mallett :** Nous avons les données de la récession précédente. Les chiffres que nous avons enregistrés en décembre dans notre baromètre ne sont pas les plus bas que nous ayons connus. Nous avons vu des chiffres pires en août 1990 même si c'était par une très faible marge, si bien que nous sommes en territoire familier. On a laissé entendre que nous n'avions jamais eu ce genre de performance économique. Nous dirions qu'au moins dans le secteur de la petite entreprise, ces difficultés n'ont rien de nouveau.

**M. Kelly :** Pour le moment, nous n'avons pas encore vu, comme par le passé, les banques se retirer de secteurs entiers de l'économie ou arrêter leurs prêts à certains types d'entreprises comme les restaurants ou les exploitations agricoles. C'est déjà arrivé par le passé. Il ne semble pas que ce soit le cas pour le moment. Je ne suis pas certain que ce soit là des données extrêmement positives en ce sens que deux secteurs sont préoccupants : l'accès au crédit et le coût du crédit. Nous entendons beaucoup parler du coût du crédit.

**Le sénateur Harb :** Vous avez mentionné les récessions précédentes. Dans les années 1990, les taux d'intérêt dépassaient 10 p. 100. Vous avez fait une enquête, examiné les chiffres des années 1990 et vous les avez comparé avec la situation actuelle. Pensez-vous que les petites entreprises s'en sortent mieux ou moins bien que dans les années 1990?

**M. Kelly :** Comme l'indiquent certaines données, les petites entreprises sont moins dépendantes du crédit, ce qui a des conséquences bonnes et mauvaises. Nous avons souvent dit que les entreprises sont devenues plus autonomes à cause de certaines mauvaises pratiques de prêt du passé. Les PME sont donc un peu mieux isolées de certaines des pressions du passé et pour le moment, cela s'avère être une bonne chose.

L'inverse est que de nombreuses entreprises vous diront peut-être qu'elles laissent passer des possibilités d'expansion parce qu'elles craignent que leur banque ne leur réserve pas un très bon accueil.

Chaque fois que la Banque du Canada abaisse ses taux d'intérêt et que les petites entreprises voient augmenter le coût de leur ligne de crédit, on nous pose des questions. Cela ne correspond pas. Nous savons qu'un grand nombre de raisons expliquent ce phénomène, mais aux yeux de nos membres, cela soulève certaines questions.



**Senator Harb:** I was interested in your chart showing the GDP and the business index. It seemed to validate, to a large extent, your surveys. I will still ask my question despite this graph.

When you send out your surveys to those who normally respond to you, in terms of leasing companies, do you classify them differently with respect to who returns the completed surveys? Often in politics, as well as in business, you have repeat offenders. It is the same people who continuously reply because they can and because they want to, and that could skew the results to a large extent. The good news with what you have done is that you have the facts to prove it; it is legit. Have you done any analysis to find out who is responding to your surveys?

**Mr. Mallett:** Thank you very much for that question. I love to answer those kinds of questions because it shows we pay a great deal of attention ensuring our survey is correct and representative.

Roughly between 10 and 20 per cent of our members respond to any one particular survey. Our statistics show that roughly 50 per cent of our members answer at least one survey per year, and we process about a quarter million survey returns every year from our membership. We are a pretty large and sophisticated survey house.

We are also very careful. We subscribe to the International Organization for Standardization, ISO 20252 standard on market research. We belong to the Marketing Research and Intelligence Association. We subscribe to their code of conduct on all their survey methodologies. We are at the same level as Ipsos Reid in terms of how we process. Our surveys are not anonymous; members cannot vote more than once; and we clean out any kind of repeat votes on that basis.

Our membership is highly diverse. We have members with a couple of thousand employees, and we have members who are unincorporated businesses. The response profile is extremely consistent amongst those who are responding versus those who are not responding. They do not respond for many reasons: They are busy people; they average 60-hour work weeks. We encourage them to do this on a range of issues, but they seem to like to give their perspectives, and we do compare our numbers with whatever is available outside of CFIB in terms of comparable surveys to ensure our numbers are coming back consistently.

The work that Statistics Canada and Industry Canada do on small business financing is a good validation of the surveys that we do because we come up with the identical results. I believe there was an 86 per cent approval rating on financing applications, according to the latest Industry Canada data, which was only 0.4 per cent different from our measurements released two years ago. It is very clearly consistent.

Does that answer your question in terms of representation?

**Senator Harb:** Yes, thank you.

**Le sénateur Harb :** J'ai trouvé intéressant votre diagramme montrant le PIB et l'indice du baromètre des affaires. Cela semble valider vos enquêtes dans une large mesure. Je vais quand même vous poser ma question, malgré ce graphique.

Quand vous envoyez vos questionnaires d'enquête aux membres qui vous répondent habituellement, au sujet des sociétés de crédit-bail, les classifiez-vous différemment en tenant compte du fait que ces personnes ont l'habitude de vous renvoyer les questionnaires remplis? Souvent, en politique, comme dans le milieu des affaires, il y a des récidivistes. Ce sont les mêmes personnes qui répondent toujours, parce qu'elles le peuvent et parce qu'elles le veulent et cela pourrait largement fausser les résultats. Heureusement, les faits vous ont donné raison. Vos résultats sont légitimes. Avez-vous fait une analyse pour établir qui répond à vos enquêtes?

**M. Mallett :** Merci beaucoup pour cette question. J'aime beaucoup répondre à ce genre de questions, car cela montre que nous veillons soigneusement à faire en sorte que notre enquête soit exacte et représentative.

Environ 10 à 20 p. 100 de nos membres répondent à une enquête donnée. Selon nos statistiques, environ 50 p. 100 de nos membres répondent au moins à une enquête par année et nous recevons de nos membres à peu près un quart de millions de questionnaires remplis chaque année. Nous sommes une maison de sondage assez importante et experte.

Nous sommes également très prudents. Nous appliquons la norme ISO 20252 de l'Organisation internationale de normalisation pour les études de marché. Nous sommes membres de l'Association de la recherche et de l'intelligence marketing. Nous souscrivons à son code de conduite pour toutes ses méthodologies d'enquête. Nous procédons de la même façon qu'Ipsos Reid. Nos enquêtes ne sont pas anonymes; nos membres ne peuvent pas voter plus qu'une fois et nous éliminons tous les votes répétés.

Notre effectif est très diversifié. Nous avons des membres dont l'entreprise compte 2 000 employés, et d'autres qui ont des entreprises individuelles. Le profil des membres qui répondent et de ceux qui ne répondent pas est très similaire. Les gens ne répondent pas pour de nombreuses raisons. Ils sont très occupés, car ils travaillent en moyenne 60 heures par semaine. Nous les incitons à répondre à un éventail de questions, mais ils semblent aimer donner leur point de vue et nous comparons nos chiffres avec ceux qui sont disponibles en dehors de la FCEI suite à des enquêtes comparables pour nous assurer que nos chiffres concordent.

Le travail que Statistique Canada et Industrie Canada accomplissent au sujet du financement de la petite entreprise valide nos enquêtes, car nous parvenons à des résultats identiques. Je crois que le taux d'approbation des demandes de crédit était de 86 p. 100 selon les dernières données d'Industrie Canada, ce qui représente une différence de 0,4 p. 100 seulement par rapport aux chiffres que nous avons nous-mêmes publiés il y a deux ans. Cela concorde très clairement.

Cela répond-il à votre question concernant la représentativité?

**Le sénateur Harb :** Oui, merci.

**Mr. Mallett:** Thank you for asking.

**Senator Massicotte:** Thank you very much for being with us today. I am trying to understand what is happening. Your survey seems to suggest that confidence is down, but the amount of loans have increased.

On February 20, the Bank of Canada issued their latest weekly financial statistics. You probably see this more frequently than I do. It summarizes all types of credit: consumer credit as well as all types of business credit. There is the securitization, business loans, but under the total amount of credit outstanding, this is in trillions of dollars, there is approximately an 8 per cent increase of business credit compared to a year ago. It is the same thing with consumer credit.

Even without the non-commercial real estate sector, there is a significant increase of total loans outstanding to businesses, yet, when I see your survey, and the Bank of Canada survey that comes out every quarter on business sentiments and many relations to that, it talks to us about lack of credit. We can talk about pricing, but the significant complaint is about the amount of credit.

How do you explain that? This is at the end of December. In absolute sum, we are seeing a significant increase of credit, typical of the times, a higher rate of increase than the rate of economic growth, yet we hear many complaints about poor credit. Where is the disconnect? Is it because human beings start to believe what we read? When we read a lot of negative stuff, we start losing confidence, and that is how recessions occur. It is all psychological. Some people say it is all BS, but it is all psychological.

How do you explain reality versus what we hear?

**Ms. Pohlmann:** There is some truth to the psychological aspect of it.

I do not think we said that access to credit is down. In fact, our data tells us that they can access credit. We do not disagree with what the Bank of Canada says. The issue is the cost of credit and the hoops people must go through to get it. More paperwork is required and many more roadblocks are in the way. The real issue is the cost involved in getting the loan.

As Mr. Kelly mentioned, the fact that the Bank of Canada rate is going down while those rates are going up adds to the psychological view that access to credit is more difficult. We know there are reasons that the cost of accessing credit is increasing, but we think you need to question the banks more on that scenario, given that the Bank of Canada rate is going down.

**M. Mallett :** Merci d'avoir posé la question.

**Le sénateur Massicotte :** Merci beaucoup d'être venus ici aujourd'hui. J'essaie de comprendre ce qui se passe. Votre enquête laisse entendre que la confiance est en baisse, mais que le montant des prêts a augmenté.

Le 20 février, la Banque du Canada a publié ses dernières statistiques financières hebdomadaires. Vous voyez sans doute ces chiffres plus souvent que moi. Cela englobe tous les types de crédit : le crédit à la consommation ainsi que tous les types de crédit aux entreprises. Il y a la titrisation, les prêts aux entreprises, mais le montant total des prêts non remboursés, qui atteint des billions de dollars, comprend une augmentation d'environ 8 p. 100 du crédit aux entreprises par rapport à l'année dernière. Le changement est le même pour le crédit à la consommation.

Même si l'on fait abstraction du secteur immobilier non commercial, le montant total des prêts que doivent les entreprises a nettement augmenté. Pourtant, votre enquête et l'enquête de la Banque du Canada qui est publiée chaque trimestre au sujet du climat des affaires parlent d'un accès insuffisant au crédit. Nous pouvons parler du coût du crédit, mais la principale plainte porte sur la quantité de crédit accordé.

Comment l'expliquez-vous? C'était à la fin décembre. Globalement nous constatons une augmentation importante du crédit, ce qui est typique en période de marasme, une augmentation plus forte que le taux de croissance économique, mais pourtant on se plaint beaucoup de l'insuffisance du crédit. Où est le problème? Est-ce parce que les êtres humains commencent à croire ce qu'ils lisent? Quand nous lisons beaucoup de commentaires négatifs, nous commençons à perdre confiance et c'est ainsi que se produisent les récessions. C'est entièrement psychologique. Certains disent que c'est une idée farfelue, mais c'est entièrement psychologique.

Pourriez-vous nous expliquer quelle est la réalité par rapport à ce que nous entendons dire?

**Mme Pohlmann :** L'aspect psychologique joue un certain rôle.

Nous n'avons pas dit, je pense, que l'accès au crédit diminue. En fait, selon nos résultats, les entreprises ont accès au crédit. Nous sommes d'accord avec la Banque du Canada. Le problème se situe au niveau du coût du crédit et des obstacles que les gens doivent surmonter pour obtenir un prêt. Il y a davantage de formalités à remplir et un plus grand nombre d'obstacles. C'est le coût d'obtention du prêt qui pose vraiment des difficultés.

Comme M. Kelly l'a mentionné, le fait que le taux de la Banque du Canada baisse pendant que les taux d'intérêt sur les prêts augmentent contribue à donner l'impression que l'accès au crédit est plus difficile. Nous savons qu'il y a des raisons expliquant l'augmentation du coût du crédit, mais nous pensons qu'il faudrait exiger davantage de comptes des banques à cet égard étant donné que le taux de la Banque du Canada diminue.

I know that the cost of lending around the world going up is causing that, but there are too many factors: access to banking, the credit card sector, increased service fees. The banks seem to be increasing the cost of lending in many ways.

**Senator Massicotte:** In this same report you deal with interest rates. You can see that the spread has gone up significantly because of the credit markets, but the actual rate that they pay is not going up. The basis cost has gone down and spreads have gone up, but the amount of money people spend on interest costs has not gone up. While they may be displeased that they have not achieved the savings they thought they would, they are not paying more.

How do you separate reality from these sentimental feelings that they are getting shafted? They may be getting shafted, but they are not paying more. The interest rate cost has not gone up.

**Ms. Pohlmann:** However, the cost of doing business has gone up.

**Senator Massicotte:** The spread has gone up. Look at the percentage of interest rates companies pay of total revenue. It has not gone up.

**Ms. Pohlmann:** The issue is that, with the economy down, their bills are not getting paid the way they were before. Rather than waiting 30 days, they are waiting 45 or 60 days because everyone is trying to hold on to as much cash as possible. The issue is cash flow for small and medium-sized companies. It is not so much getting loans as it is being able to have the cash flow when they need it. Their bills are not being paid, but they still need to pay their employees. That is where the tightening is happening in the small business area. Cash flow is king for small and medium-sized companies. That is how they operate from day to day, and when that becomes difficult, it can put a dent into how a business operates.

**Senator Massicotte:** I appreciate that; I am trying to get at the liquidity issue. I am trying to understand the problem. I hear what it is. All the surveys indicate that there is a problem, including the survey of the Bank of Canada. Is it similar to the consumer index where, because you talk about a problem, eventually there will be a problem? Will we see credit going down dramatically in six months because we have convinced ourselves it is bad?

**Mr. Mallett:** Demand is down. The historic lows of interest rates were expected to help businesses through many of these types of problems. They are seeing their spread go up. They are happy that they have the money, if they are keeping their line of credit and their mortgage is still applied. Our numbers do corroborate this. Thirty-two per cent of our members say that their loan balance is higher than it was three months ago versus 26 per cent who say that it is lower. It is the cash flow issue that is the problem.

Je sais que c'est dû au fait que le coût des prêts augmente dans le monde, mais il y a de nombreux autres facteurs : l'accès aux services bancaires, le secteur des cartes de crédit, l'augmentation des frais de service. Il semble que les banques augmentent le coût du crédit de nombreuses façons.

**Le sénateur Massicotte :** Dans ce même rapport, vous parlez des taux d'intérêt. On peut voir que l'écart s'est nettement élargi à cause des marchés du crédit, mais le taux réel que paient les gens n'augmente pas. Le coût de base a baissé et la marge s'est accrue, mais le montant d'argent que les gens dépensent pour payer les intérêts n'a pas augmenté. Ils sont peut-être mécontents de ne pas avoir réalisé les économies qu'ils pensaient faire, mais ils ne paient pas plus.

Comment séparez-vous la réalité de l'impression que les gens ont de se faire avoir? Ils se font peut-être avoir, mais ils ne paient pas plus. Le coût des intérêts n'a pas augmenté.

**Mme Pohlmann :** Les frais généraux des entreprises sont quand même plus lourds.

**Le sénateur Massicotte :** La marge a augmenté. Prenez le pourcentage de leurs recettes totales que les entreprises paient en frais d'intérêt. Cela n'a pas augmenté.

**Mme Pohlmann :** Le problème est qu'à cause du ralentissement économique, leurs factures ne leur sont pas payées comme avant. Au lieu d'attendre 30 jours, elles attendent 45 ou 60 jours parce que tout le monde essaie de garder le plus d'argent possible. Les petites et moyennes entreprises ont un problème de trésorerie. La difficulté n'est pas tant d'obtenir des prêts que de disposer de liquidités quand elles en ont besoin. Leurs factures ne sont pas payées, mais elles doivent quand même payer leurs employés. C'est là que le problème se pose dans le secteur de la petite entreprise. Les liquidités sont essentielles pour les petites et moyennes entreprises. C'est ce qui leur permet de fonctionner jour après jour et quand cela devient difficile, leurs activités ralentissent.

**Le sénateur Massicotte :** Je le comprends. J'essaie d'en venir à la question des liquidités. J'essaie de comprendre le problème. Je comprends ce que vous dites. Toutes les enquêtes révèlent l'existence d'un problème, y compris celle de la Banque du Canada. Est-ce comme pour l'indice de confiance des consommateurs? Il suffit de parler d'un problème pour que ce problème finisse par exister. Allons-nous voir l'accès au crédit diminuer énormément dans six mois parce que nous aurons réussi à nous convaincre que la situation est mauvaise?

**M. Mallett :** La demande est en baisse. On s'attendait à ce que des taux d'intérêt plus bas que jamais aident les entreprises à traverser un grand nombre de ces difficultés. Nos membres voient l'écart augmenter, s'ils conservent leur ligne de crédit et leur prêt hypothécaire. Nos chiffres le confirment. Trente-deux pour cent de nos membres disent que le solde de leur prêt est plus élevé qu'il ne l'était il y a trois mois contre 26 p. 100 qui disent le contraire. Le problème se situe au niveau des liquidités.

We are at historically low interest rates and possibly historically high premiums on those interest rates. We do not know yet, because our data is only two months old. When stimulus packages and fiscal policies start to kick in, if additional monetary policy stimuli kick in, interest rates will have to go up in a hurry to combat future inflation. How long will it take for those spreads to come back down again?

In the future, businesses may have to face much higher interest rates just when the economy is trying to recover. This is a problem that we may see in the next couple of months or years.

**Senator Massicotte:** I just wonder if we feel sick because people tell us we should feel sick.

**Senator Moore:** I want to clarify something, Senator Massicotte. Are you saying that the cost of borrowing is not higher, that they are not paying more interest?

**Senator Massicotte:** Bonds have gone down dramatically, so the rates they are paying are the same, but the spread has gone up.

**Senator Moore:** The spread between what?

**Senator Massicotte:** Between the costs of funds of those banks, or the interbank lending rate. It is similar to the London rate. The spread has gone up substantially because they deem it to be more risky times. However, the absolute sum that businesses or mortgage companies are paying is, for example, 5 per cent. In the mortgage market, the spread is 350 basis points above the Government of Canada rate. It used to be 115. However, the absolute interest rate the borrower is paying is the same, which is 5 to 5.5 per cent.

**Mr. Kelly:** How is that helping the economy? It takes out any stimulating effect of lower interest rates.

**Senator Moore:** I was interested in your comments in regard to those businesses that are paying prime plus 6 per cent. You mentioned manufacturing, retail, asset financiers and credit unions; a number are paying prime plus 5, prime plus 4 and prime plus 3.

Mr. Kelly, you mentioned hearing stories about the types of businesses that are having to pay more. Are the lending institutions saying that the resource sector will have to pay more than the manufacturing or tourism sector? Do you have that type of a break down? Is 13 per cent only for manufacturing and retail? Which sectors are within the higher groupings?

**Mr. Mallett:** That is the entire survey sample. Of the people who answered that question, 13 per cent say that they are paying 6 per cent or more.

**Senator Moore:** Who are they?

Les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas et la marge exigée par les banques n'a peut-être jamais été aussi grande. Nous ne le savons pas encore, car nos données datent seulement de deux mois. Quand les programmes de relance et les politiques fiscales entreront en vigueur, si la politique monétaire apporte des stimuli supplémentaires, les taux d'intérêt devront augmenter rapidement pour combattre les risques d'inflation. Combien de temps faudra-t-il pour que ces marges rétrécissent de nouveau?

À l'avenir, les entreprises devront peut-être faire face à des taux d'intérêt beaucoup plus élevés juste au moment où l'économie essaiera de reprendre. C'est un problème que nous pourrions constater au cours des mois ou des années à venir.

**Le sénateur Massicotte :** Je me demande simplement si nous nous sentons malades parce que les gens nous disent que nous avons l'air malade.

**Le sénateur Moore :** Je voudrais un éclaircissement, sénateur Massicotte. Dites-vous qu'il ne coûte pas plus cher d'emprunter, que les entreprises ne paient pas plus d'intérêt?

**Le sénateur Massicotte :** Les obligations ont énormément baissé. Les taux qu'elles paient sont donc les mêmes, mais l'écart a augmenté.

**Le sénateur Moore :** L'écart entre quoi?

**Le sénateur Massicotte :** Entre les coûts de financement de ces banques ou le taux de prêt inter-banques. C'est le même que le taux de Londres. La marge a beaucoup augmenté parce que les banques estiment que le risque a augmenté. Toutefois, ce que les entreprises ou les sociétés hypothécaires paient est, disons, de 5 p. 100. Sur le marché hypothécaire, la marge est de 350 points de base en plus du taux du gouvernement du Canada. Avant, elle était de 115. Toutefois, le taux d'intérêt absolu que paie l'emprunteur est le même, c'est-à-dire de 5 p. 100 ou 5,5 p. 100.

**M. Kelly :** En quoi cela aide-t-il l'économie? Cela élimine tout effet stimulateur de la baisse des taux d'intérêt.

**Le sénateur Moore :** J'ai trouvé intéressant ce que vous avez dit au sujet des entreprises qui paient le taux préférentiel majoré de 6 p. 100. Vous avez parlé des secteurs de la fabrication, de la vente au détail, des sociétés spécialisées en financement et des coopératives de crédit. Un certain nombre d'entreprises paient le taux préférentiel plus 5 p. 100, le taux préférentiel plus 4 p. 100 ou le taux préférentiel plus 3 p. 100.

Monsieur Kelly, vous dites avoir entendu parler d'entreprises qui doivent payer plus. Est-ce que les institutions de prêt considèrent que le secteur des ressources doit payer plus que le secteur de la fabrication ou du tourisme? Avez-vous ce genre de ventilation? Ces 13 p. 100 comprennent-ils seulement le secteur de la fabrication et de la vente au détail? Quels sont les secteurs qui paient le plus?

**M. Mallett :** Cela porte sur la totalité de l'échantillon qui a participé à l'enquête. Treize pour cent de nos membres qui ont répondu à cette question ont dit qu'ils payaient 6 p. 100 ou plus.

**Le sénateur Moore :** Qui sont-ils?

**Mr. Mallett:** It could be any sector, and we see people in every sector.

**Senator Moore:** Is there a preponderance of sectors?

**Mr. Mallett:** As Ms. Pohlmann said, manufacturers and retailers are over-represented in that group, so the suggestion is that they are feeling it more than traditionally.

That makes sense because they are typically in either asset or inventory financing. Service businesses do not tend to borrow as much. When we are talking about problems associated with lending, it has to do with inventories of products.

**Senator Moore:** Are there other industries or sectors besides those two that are experiencing higher increases in the cost of loans?

**Mr. Kelly:** We have been hearing anecdotally from many sectors about that. I am based in Calgary, and the resource sector is definitely feeling that effect right now.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** Following the question asked by Senator Moore, I would like to know, on a regional level, if Atlantic Provinces, Quebec, Ontario or Western provinces are those where this problem is the most severe? Has it a regional basis?

Considering that several programs or incentives that are part of the stimulus program will mostly benefit construction projects, in which jobs are mostly occupied by males, I wish to know if your statistics take into account female entrepreneurs because this sector is their major employer in Canada? In the past, women asking for credit had already been victims of discrimination by all financial institutions. Do you see a difference in the present environment? Have you considered that aspect?

[English]

**Ms. Pohlmann:** We do track female owners versus shared owners versus male owners. We can break it out to see if there is a difference between female-owned businesses versus male-owned businesses. I do not think we have looked at that. Have we looked at male- versus female-owned businesses on this data?

**Mr. Mallett:** Yes, on the banking data.

**Ms. Pohlmann:** I do not believe we have looked at it yet, but we can. In the past, we have looked at the issue of whether female-owned businesses have a more difficult time obtaining credit. We have discovered, however, over the course of the 1990s and into the 2000s that they were having an easier time obtaining credit. It has flipped.

**M. Mallett :** Ce pourrait être des entreprises de n'importe quel secteur, car nous avons des membres dans tous les secteurs.

**Le sénateur Moore :** Certains secteurs sont-ils prédominants?

**M. Mallett :** Comme l'a dit Mme Pohlmann, les fabricants et les détaillants sont surreprésentés dans ce groupe, ce qui laisse entendre qu'ils ressentent ce problème plus que d'habitude.

C'est logique, car ils doivent généralement financer leur actif ou leurs stocks. Les entreprises de service n'ont pas tendance à emprunter autant. Lorsque nous parlons des problèmes associés au crédit, cela touche les stocks de produits.

**Le sénateur Moore :** Y a-t-il d'autres industries ou d'autres secteurs, à part ces deux là, dont les coûts de crédit augmentent?

**M. Kelly :** C'est un problème dont nous avons entendu parler dans de nombreux secteurs. Je travaille à partir de Calgary et je peux dire que le secteur des ressources ressent certainement ces effets à l'heure actuelle.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Suite à la question posée par le sénateur Moore, j'aimerais savoir au plan régional, est-ce les régions de l'Atlantique, le Québec, l'Ontario ou de l'Ouest qui sont les plus pénalisées dans le groupe le plus affecté? Est-ce que c'est une base régionale?

Compte tenu de ce que plusieurs programmes ou incitatifs, — ce qu'on appelle le stimulus à l'économie — vont surtout s'appliquer à des projets de construction, un domaine en particulier où ce sont surtout des hommes qui sont employés, je voudrais savoir si vos statistiques tiennent compte des femmes entrepreneurs, étant donné que cela constitue le gros de l'emploi au Canada? Ces dernières connaissaient déjà dans le passé, auprès de toutes les institutions financières, une discrimination dans le traitement de leur demande. Est-ce que, dans le cas présent vous constatez une différence? Avez-vous-même examiné cet aspect?

[Traduction]

**Mme Pohlmann :** Nous faisons la distinction entre les propriétaires du sexe féminin et du sexe masculin. Nous pouvons séparer les données pour voir s'il y a une différence entre les entreprises appartenant à des femmes et celles qui appartiennent à des hommes. Je ne pense pas que nous ayons examiné cet aspect. Avons-nous fait une comparaison hommes-femmes pour ces données?

**M. Mallett :** Oui, pour les données bancaires.

**Mme Pohlmann :** Je ne crois pas que nous ayons déjà examiné cette question, mais nous pouvons le faire. Par le passé, nous avons cherché à voir si les entreprises appartenant à des femmes ont plus de difficulté à obtenir du crédit. Nous avons toutefois découvert, au cours des années 1990 et des années 2000, qu'elles ont plus de facilité à en obtenir. La situation s'est inversée.

At one time, data showed women were having a harder time getting credit. Due to work on our part, as well as other organizations, we put a spotlight on that, and it became less of an issue. We discovered women were more likely to get loans because they are often considered more risk averse than men.

We have not looked at that issue because it became a non-issue for us after a while. However, it is something we can explore.

[Translation]

**Mme Pohlmann:** Your first question was about regional data.

[English]

Have we looked at this by region?

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** Is it the same thing?

[English]

**Mr. Mallett:** Yes, we have. We will be able to break it out in more detail. With only 900 responses, we cannot be clear in terms of the regional disparities.

On the economic information, with what the business barometer shows, we expect it to correspond to what we have been finding. Quebec, Ontario, Alberta and British Columbia are the provinces having the greatest difficulty with the economy. That is where most of the industrial activity takes place.

Traditionally, with respect to what we found over the past year or so, it is the Atlantic region and the Prairie provinces that seem to be performing above average.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** I come back to Senator Massicotte's question about the spread between prime and prime plus 6 per cent. Can we anticipate the answers?

Would it be because their security market operations are less profitable that banks are trying to catch up by increasing their interest rates or is it simply to cover themselves from possible exposure to higher risks in a situation that your members do not consider desperate?

Your members are still confident and ready to operate their businesses. However, banks do not seem to trust them. The lack of confidence does not come from business people but from bankers who are not trusting them.

How could that 6 per cent spread be justified? I can understand the frustration of businesses when we know that the Bank of Canada has lowered its rate to 0.5 per cent while loan rates keep increasing.

À une certaine époque, les données montraient que les femmes avaient plus de mal à obtenir du crédit. Grâce à notre travail et à celui d'autres organismes, ce problème a retenu l'attention et est devenu moins important. Nous avons découvert que les femmes avaient plus de chance d'obtenir des prêts parce qu'on considère souvent qu'elles redoutent davantage le risque que les hommes.

Nous n'avons pas examiné cette question, car elle a fini par ne plus se poser. C'est toutefois un sujet que nous pourrions explorer.

[Français]

**Mme Pohlmann :** La première question concernait les données régionales.

[Traduction]

Avons-nous examiné cela par région?

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Est-ce que c'est la même chose?

[Traduction]

**M. Mallett :** Oui, nous l'avons fait. Nous pourrions faire une ventilation plus précise des données. Comme nous n'avons que 900 réponses, nous ne pouvons pas faire apparaître clairement les disparités régionales.

En ce qui concerne les données économiques, avec ce que montre ce baromètre des affaires, nous nous attendons à ce que cela corresponde à nos résultats. Le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique sont les provinces qui ont le plus de difficultés économiques. Ce sont celles où a lieu la majeure partie de l'activité industrielle.

Depuis un an environ, nous avons constaté que c'est la région de l'Atlantique et les provinces des Prairies qui semblent obtenir des résultats au-dessus de la moyenne.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Je reviens à la question du sénateur Massicotte qui concernait l'écart entre le taux préférentiel et le taux d'emprunt majoré de 6 p. 100. Est-ce qu'on peut anticiper quelles sont les réponses?

Serait-ce parce que les banques feraient moins de profits avec leurs opérations dans le domaine des valeurs mobilières et se rattraperaient en haussant le taux d'intérêt ou si ce serait simplement pour couvrir la possibilité des risques accrus d'une situation qui ne désespère pas vos membres?

D'une part, vos membres sont confiants et prêts à opérer leur entreprise. Par contre, les banques ne semblent pas leur faire confiance. Ce ne sont pas les entrepreneurs qui n'ont pas confiance, ce sont les banquiers qui ne font pas confiance aux entreprises.

Comment peut-on justifier cet écart de 6 p. 100 du taux d'emprunt? Je peux comprendre la frustration des entreprises lorsqu'on sait que la Banque du Canada a baissé son taux à 0.5 p. 100 et que le taux d'emprunt des banques augmente.

I do not understand that situation anymore than Senator Ringuette understands the increase in credit card rates. As parliamentarians, we must understand the reason for that dichotomy because there does not seem to be a serious explanation in this regard.

Do you have information that would allow us to explore those reasons? You have looked at credit unions, foreign banks and Canadian banks. The fact that everybody does the same thing will not convince me that it is justifiable.

[English]

**Ms. Pohlmann:** It is partly because they think they are riskier businesses. That is one of the reasons they provide.

We have found, through our banking surveys over the years, that banks have become less interconnected with local businesses. There used to be an account manager, and you used to have a relationship with your banker, but that has lessened over the years. There is basically a formula: As a business, you go into a bank, they do a formula and you are either in or out. No longer do we have understanding of the business or the business owner. That has happened over the years to create a disconnect between the banks and business owners.

I cannot tell you what the bank's perception is, if their perception is also that small businesses are riskier. I do not know if my colleagues have any comments on that. I think that is the reason they are giving them a high rate, that they are risky. The BDC only provides high-risk type loans, and that is why they charge more.

**Mr. Mallett:** Let us compare with what we heard in 1990-92. Businesses were saying that the bank had eliminated their financing; the banks thought they were too risky for the market. They would have loved to pay prime plus 3 per cent or prime plus 4 per cent for their loans. Their businesses would survive at those kinds of rates, but the banks said that they would not be lending to them any longer.

We are seeing for the first time a little bit of banking price for perceived risk. The entrepreneurs' definition of risk is different from a banker's definition. That is always a difficulty.

The banks have been listening to CFIB and small businesses in general. It does not make sense for them to be pushing businesses and their customers out of business. The small business sector is traditionally the most profitable portion of their markets over the business cycle. I think they have started to believe us that there is no point in eliminating a big part of their marketplace.

Are they conducting themselves perfectly? Probably not. Prime plus 6 per cent may be high. The chartered banks are less likely to be at prime plus 6 per cent compared to other institutions. We

Je ne comprends pas plus cette situation que le sénateur Ringuette ne comprend pas que le taux d'intérêt des cartes de crédit qui augmentent. Il y a cette dichotomie et en tant que parlementaires, nous devons en comprendre la cause parce qu'il ne semble pas y avoir vraiment d'explication sérieuse à ce sujet.

Avez-vous de l'information qui nous permettrait d'explorer des pistes pour connaître la raison de cela? Vous avez regardé du côté des caisses populaires, des banques étrangères et des banques canadiennes. Ce n'est pas parce que tout le monde fait la même chose que cela me convainc que c'est justifié.

[Traduction]

**Mme Pohlmann :** C'est en partie parce qu'elles pensent que ce sont des entreprises plus risquées. C'est une des raisons que les banques invoquent.

Les enquêtes que nous avons menées sur le secteur bancaire au cours des années nous ont permis de constater que les banques se sont de plus en plus éloignées des entreprises locales. Par le passé, elles avaient un gestionnaire des comptes et vous aviez des relations avec votre banquier, mais cela s'est estompé avec les années. Les banques appliquent une formule : lorsqu'une entreprise s'adresse à une banque, elle applique sa formule et le résultat est ou bien positif ou bien négatif. La relation étroite entre la banque et l'entreprise ou son propriétaire n'existe plus. Au fil des ans, cela a créé un fossé entre les banques et les propriétaires d'entreprise.

Je ne peux pas vous dire quelle est la perception des banques, si ce n'est que les petites entreprises sont plus risquées. Je ne sais pas si mes collègues ont quelque chose à dire à ce sujet. C'est sans doute la raison pour laquelle elles exigent un taux plus élevé. C'est à cause du risque. La BDC offre seulement des prêts à risque élevé et c'est la raison pour laquelle elle fait payer plus.

**M. Mallett :** Comparons cela avec la situation de 1990 à 1992. Les entreprises disaient que la banque leur avait coupé le crédit parce qu'elle pensait qu'elles étaient trop risquées pour le marché. Elles auraient bien aimé payer le taux préférentiel majoré de 3 p. 100 ou de 4 p. 100. Elles auraient pu survivre avec de tels taux, mais les banques ne voulaient plus leur prêter.

Nous constatons pour la première fois une majoration des taux pour les risques perçus. La définition que les chefs d'entreprise ont des risques n'est pas la même que celle des banquiers. C'est toujours un problème.

Les banques ont également écouté la FCEI et les petites entreprises en général. Les banques n'ont pas intérêt à pousser les entreprises et leurs clients à la faillite. Le secteur de la petite entreprise a toujours été le secteur le plus rentable de leur marché si l'on considère le cycle des affaires dans son ensemble. Je pense qu'elles ont commencé à comprendre qu'elles n'ont pas intérêt à éliminer une grande partie de leur clientèle.

Sont-elles irréprochables? Probablement pas. Le taux préférentiel majoré de 6 p. 100 est peut-être élevé. Les banques à charte ont moins tendance à exiger le taux préférentiel majoré de

will give them credit for doing things right, and when they do things wrong, we will not give them credit. In fact, the opposite will be true.

**Mr. Kelly:** Speaking of doing things wrong, we wanted to offer our congratulations to Senator Ringuette and the entire committee on shining a light on credit card fees in the weeks ahead. We are honoured that your committee has agreed to examine this area. This is a huge concern for small businesses, and some of us will be before you soon to talk more about that issue.

**Senator Ringuette:** I am pleased that when the members of this committee received the motion referred from the Senate, there was no delay in response. The agenda is moving along very well. I am pleased with that.

I agree with you that access to credit has not changed much. I have had frequent talks in the last four months with small and medium-sized businesses, and there is not much complaint about accessing credit. The big complaint is the cost of that credit and the red tape they have to go through in order to get to that credit.

I am also in the other committee room right now, at the Finance Committee, looking at the budget. When I first read that there was to be more flexibility from the Business Development Bank of Canada in regard to more money becoming available and an easier assessment in regard to small and medium-sized businesses, although their interest rate is higher, I thought that was a good move. That is okay with me.

However, as I read on, I saw that Export Development Canada, EDC, was intending to play a similar role in Canada for export between the provinces. Right now, that organization should really be focusing on helping and increasing our export credit, getting our products out there as quickly, conveniently and efficiently as possible.

I am looking at these two aspects and, from my perspective, you are the experts when it comes to the small- and medium-sized business community in Canada. I think you are probably like me, happy that there is an increase of flexibility from BDC in dealing with small and medium-sized businesses, although there has been an increase in rates with each passing week, with the cost of a line of credit from a chartered bank increasing steadily. Every week we hear that one is increasing by 1 per cent, sometimes 2 per cent.

That being said, how do you view this new mission of Export Development Canada into the interprovincial exports? Does it make any sense?

**Ms. Pohlmann:** We have been trying to get information on what that would look like. We have not received anything; I think they are still trying to figure it out themselves.

As I responded to Senator Oliver earlier, we supported this money into BDC and EDC because it is providing more access to credit in the marketplace in Canada. We have been trying to get more information to understand EDC's role. It has not been clear

6 p. 100 que les autres institutions. Nous les félicitons lorsqu'elles agissent bien, mais pas lorsqu'elles agissent mal. En fait, nous ferons le contraire.

**M. Kelly :** Pour ce qui est de mal agir, nous tenons à féliciter le sénateur Ringuette et tout le comité d'attirer l'attention sur les taux exigés sur les cartes de crédit au cours des semaines à venir. Nous sommes reconnaissants au comité d'avoir accepté de se pencher sur cette question. C'est un grave sujet de préoccupation pour les petites entreprises et certains d'entre nous comparâtrons bientôt devant vous pour en parler davantage.

**Le sénateur Ringuette :** Je suis contente de voir que lorsque les membres du comité ont reçu la motion qui leur a été envoyée par le Sénat, ils ont répondu aussitôt. Ce dossier progresse très bien. Je m'en réjouis.

Je suis d'accord avec vous pour dire que l'accès au crédit n'a pas beaucoup changé. J'ai souvent parlé, ces quatre derniers mois, avec des propriétaires de petites et moyennes entreprises et je peux dire qu'ils ne se plaignent pas beaucoup de l'accès au crédit. Ils se plaignent surtout du coût de ce crédit et des formalités qu'ils doivent remplir pour l'obtenir.

Je siége également dans l'autre salle de comité, le Comité des finances qui se penche sur le budget. Quand j'ai lu que la Banque de développement du Canada allait faire preuve d'une plus grande souplesse pour accorder de l'argent plus facilement aux petites et moyennes entreprises, même si c'est à un taux d'intérêt plus élevé, j'ai pensé que ce serait une bonne chose. Je n'y vois pas d'objection.

Toutefois, en poursuivant ma lecture, j'ai vu que Exportation et développement Canada, EDC, comptait jouer le même rôle, au Canada, pour le commerce entre les provinces. Pour le moment, cet organisme devrait plutôt chercher à faciliter et accroître notre crédit à l'exportation, pour que nos produits soient exportés le plus rapidement, le plus facilement et le plus efficacement possible.

Je m'intéresse à ces deux aspects et je vous considère comme les experts du secteur de la petite et moyenne entreprise au Canada. Je pense que, comme moi, vous vous réjouissez sans doute de voir la BDC faire preuve de plus de souplesse à l'égard des petites et moyennes entreprises, même si les taux augmentent d'une semaine à l'autre et si le coût des lignes de crédit des banques à charte augmente régulièrement. Chaque semaine, nous entendons parler d'une hausse de 1 p. 100 ou parfois même de 2 p. 100.

Cela dit, comment voyez-vous cette nouvelle mission d'Exportation et développement Canada dans le domaine des exportations interprovinciales? Cela vous semble-t-il logique?

**Mme Pohlmann :** Nous avons essayé d'obtenir des renseignements à ce sujet. Nous n'en avons obtenu aucun. Je pense qu'EDC ne sait pas encore elle-même à quoi cela ressemblera.

Comme je l'ai dit tout à l'heure en réponse à une question du sénateur Oliver, nous étions pour que la BDC et EDC reçoivent cet argent, car cela facilitera l'accès au crédit sur le marché canadien. Nous avons essayé d'obtenir plus de renseignements



to us, either. I cannot honestly answer the question until we understand how it will work, how it will be delivered and how it might be different from BDC, or whether it will merely be another avenue in which to provide funding into the marketplace.

**Senator Ringuette:** If it is a means of duplicating the current credit access route of BDC, we should increase the number of BDC officials and offices throughout the country to create that facilitating service. Many of your small and medium-sized businesses would be in the export market.

**Ms. Pohlmann:** It is about 25 per cent.

**Senator Ringuette:** I am afraid that if the EDC starts to compete with BDC, they will no longer focus on their main mission of supplying credit at a reasonable rate for export purposes. I still feel that Canada is one unit, and Quebec is not exporting to Ontario. It is selling to Ontario. It is exporting to the U.S., though.

**Senator Eyton:** We are talking about SMEs, and, as far as I know, everyone loves SMEs. In that context, I want to know more about your organization. It has a wonderful name: Canadian Federation of Independent Business. However, what does “independent” mean here? Somewhere in the material it says that you have 105,000 members, and you are owner-operator.

I want to test your bona fides. In terms of the ownership, would a general manager operating a plant with a 5 per cent ownership in the company be owner-operated? Does that qualify? How broad do you cast your net? Does it have to be an individual operating a particular business?

**Mr. Kelly:** It has to be a closely held corporation or business, but none of our members are publicly traded, and none of them are companies that have tiny interests.

**Senator Eyton:** The public company category probably covers 4,000 or 5,000 companies in Canada, and many others are medium-sized and small. Are you saying it has to be closely held? That is your membership?

**Mr. Kelly:** That is right. We have a large number of sole proprietors, members that are in partnership with each other and corporations. We are a completely voluntary association supported exclusively — not one dime of government money — so the only ones that will belong to us will be ones that have a fairly significant interest in the actual business operation.

**Senator Eyton:** I thought maybe 5 per cent was significant, but you do not think so?

**Mr. Kelly:** I would be surprised if we had anyone in that category.

**Senator Eyton:** How about size? Are there large ones in your 105,000? Who is your largest member?

pour comprendre le rôle d'EDC. Ce n'est pas clair non plus pour nous. Je ne peux pas vraiment répondre à votre question tant que nous ne saurons pas comment cela fonctionnera, comment ce crédit sera accordé, en quoi cela différera de BDC ou si ce sera seulement une source de crédit supplémentaire pour le marché.

**Le sénateur Ringuette :** Si c'est pour fournir une source de crédit parallèle à celle qu'offre actuellement la BDC, nous devrions augmenter le nombre d'employés et de bureaux de la BDC dans tout le pays, pour créer ce service de facilitation. Un grand nombre de vos petites et moyennes entreprises doivent être dans le marché d'exportation.

**Mme Pohlmann :** C'est environ 25 p. 100.

**Le sénateur Ringuette :** J'ai bien peur que si EDC commence à concurrencer BDC, elle s'éloigne de sa principale mission qui est de fournir du crédit à un taux raisonnable pour l'exportation. Je voudrais en savoir plus sur votre organisme. Il a un merveilleux nom : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Néanmoins, qu'entend-on par « indépendante » dans ce contexte? Il est dit quelque part dans votre documentation que vous comptez 105 000 membres et que ce sont des propriétaires-exploitants.

**Le sénateur Eyton :** Nous parlons des PME et, à ma connaissance, tout le monde aime les PME. Dans ce contexte, je voudrais en savoir plus sur votre organisme. Il a un merveilleux nom : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Néanmoins, qu'entend-on par « indépendante » dans ce contexte? Il est dit quelque part dans votre documentation que vous comptez 105 000 membres et que ce sont des propriétaires-exploitants.

Je voudrais tester votre bonne foi. En ce qui concerne la propriété, un directeur général qui gère une usine et qui possède 5 p. 100 de l'entreprise est-il un propriétaire-exploitant? Entre-t-il dans cette catégorie? Quelle est la largeur de votre filet? Faut-il que ce soit une entreprise individuelle?

**M. Kelly :** Il faut que ce soit une société ou une entreprise à capital fermé, mais aucune de nos entreprises membres n'est cotée en bourse et aucune d'elles n'a qu'une minuscule participation.

**Le sénateur Eyton :** La catégorie des entreprises cotées en bourse comprend sans doute 4 000 ou 5 000 entreprises au Canada et il y en a bien d'autres qui sont de petite ou de moyenne taille. Dites-vous qu'il faut que le capital soit fermé. Cela définit-il vos membres?

**M. Kelly :** C'est exact. Nous avons un grand nombre d'entreprises individuelles, de sociétés de personnes et de sociétés. Nous sommes une association que nos membres financent volontairement et qui ne touchent pas un sou du gouvernement. Par conséquent, les seules personnes qui adhèrent à notre association sont celles qui ont un intérêt important dans l'activité de l'entreprise.

**Le sénateur Eyton :** Je pensais qu'un intérêt de 5 p. 100 était peut-être important, mais vous pensez que non?

**M. Kelly :** Je serais étonné que nous ayons qui que ce soit dans cette catégorie.

**Le sénateur Eyton :** Et qu'en est-il de la taille? Avez-vous des grandes entreprises parmi vos 105 000 membres? Laquelle est la plus grosse?

**Ms. Pohlmann:** I do not think we even know that ourselves. We would have members with 1,000 or 1,500 employees. The only criterion is that you have to be privately owned and operated. However, the average size of our members is maybe 12 to 14 employees. The vast majority of our members are like the business population. They are under 50 employees.

**Senator Eyton:** I was thinking of, generally, assets or maybe enterprise value or something similar — very large companies.

**Mr. Kelly:** We collect all of that data, and if any of that would be of help to you, we would be happy to pass it on.

We do break out our data by size of firm frequently, and we do have a sliver of our members that are of reasonably large size. As Ms. Pohlmann has pointed out, the vast majority of our members are very small. We tend to be a little under-represented in businesses with under 5 employees, so the micro-sized businesses are perhaps not the type to be as motivated to join our organization.

Of the very large businesses that are still privately held, we probably do not have more than a few handfuls of those. Our members would be the larger small businesses that would be perhaps between 5 and 50 employees. That would be the preponderance of our membership in a significant way.

**Senator Eyton:** I take it there is not much overlap between you and the Chamber of Commerce. It has many members as well.

**Ms. Pohlmann:** We would have a great deal of overlap, especially at the local level. We differ from them in that we do not have banks, governments or big companies as members. Banks and associations cannot be our members.

**Senator Eyton:** I was looking at the surveys, and you indicated that it is generally in January and February. I guess that meant you sent them out and got them back in that period.

How do you take into account lag time? If you are in the middle of January or the beginning of February when you complete that kind of survey, it may not indicate, as of the day they complete the survey, the actual fact for them. You tend to look back over the last three or six months. You are reflecting a general impression that you have collected over a little while. If your banker turned you down that day it might be immediate. In general, it would be attitudinal and shaped over a few months. There seems to be built-in lag time in that.

The second lag time I can think of is that the first source of financing for any small business is increasing the payables. Rather than paying in 30 days, they pay 60 or 90 days. That has implications for the guy on the other side as well. That is all in the context of a quick recession or turbulent time. The first thing you do is slow down on your payables. It is only after you have done

**Mme Pohlmann :** Je ne pense pas que nous le sachions nous-mêmes. Nous avons des membres qui ont 1 000 ou 1 500 employés. Le seul critère est qu'il faut que l'entreprise soit détenue et exploitée par des intérêts privés. Toutefois, la taille moyenne de nos entreprises membres est peut-être de 12 à 14 employés. La majorité de nos membres ressemblent au secteur des affaires en général. Ils ont moins de 50 employés.

**Le sénateur Eyton :** Je pensais à des très grandes sociétés, compte tenu de la valeur de l'actif ou peut-être de l'entreprise.

**M. Kelly :** Nous recueillons toutes ces données et si certaines d'entre elles peuvent vous être utiles, nous nous ferons un plaisir de vous les communiquer.

Nous répartissons souvent nos données en fonction de la taille de l'entreprise et nous avons quelques-unes de nos entreprises membres qui sont d'assez grande taille. Comme l'a souligné Mme Pohlmann, la majorité de nos membres sont des entreprises très petites. Nous avons tendance à être un peu sous-représentés pour ce qui est des entreprises de moins de cinq employés. Les micro-entreprises ne sont peut-être pas aussi motivées pour se joindre à notre organisme.

Pour ce qui est des très grandes entreprises qui demeurent des sociétés fermées, nous n'en comptons sans doute pas beaucoup. Nos membres sont des petites entreprises qui comptent entre 5 et 50 employés. Cela représente la majeure partie de nos membres.

**Le sénateur Eyton :** Je crois qu'il n'y a pas beaucoup de chevauchement entre votre association et la Chambre de commerce. Elle a également de nombreux membres.

**Mme Pohlmann :** Il y a beaucoup de chevauchement, surtout au niveau local. Nous nous distinguons de la Chambre de commerce en ce sens que nous n'avons pas de banques, de gouvernements ou de grandes sociétés parmi nos membres. Les banques et les associations ne peuvent pas être membres de notre organisme.

**Le sénateur Eyton :** Je jetais un coup d'œil sur vos enquêtes et vous avez dit qu'elles ont généralement lieu en janvier et en février. Cela veut signifier, je suppose, que vous envoyez les questionnaires et qu'ils vous reviennent à ce moment-là.

Comment tenez-vous compte de ce délai intermédiaire? Si vous terminez votre enquête à la mi-janvier ou au début de février, les résultats ne sont peut-être pas révélateurs de la situation des entreprises le jour où elles ont rempli le questionnaire. Vous avez tendance à retourner trois ou six mois en arrière. Vous traduisez l'impression générale qui est la vôtre depuis un certain temps. Si votre banquier vous a opposé un refus ce jour-là, l'effet peut être immédiat. En général, votre attitude se forge sur une période de quelques mois. Il semble y avoir un décalage à ce niveau-là.

Le deuxième décalage que je peux voir est que la première source de financement de toute petite entreprise consiste à augmenter ses effets à payer. Au lieu de payer dans les 30 jours, elle paie dans les 60 ou 90 jours. Cela a également des répercussions pour celui qui l'attend à l'autre bout. Tout cela se situe dans le contexte d'une récession rapide ou de difficultés.

that that your suppliers or other people are upset with you that you then go to the bank. Your next line of defence is going to the bank to try to get money.

I am suggesting that, given the rapid deterioration in the economy, the banks as well as other financial institutions are about to be tested. In that sense, again, there is a lag in the attitude as you try to measure it.

Can you take into account lag time in filling out your kind of survey?

**Mr. Mallett:** That is a good question. The first time we sent the survey out was February 2; the second time was March. Our plan is to release information within a couple of weeks. The financing is important but is supplemental to general business conditions. We followed the basic OECD-style — Organisation for Economic Co-operation and Development — business indicators. We like to get a leading indicator on the economy out of this. We will be tracking, which we will release when we have enough information, such things as whether untold inventories are above or below normal or at normal; whether receivables are above normal, below normal or worse than normal; and whether staff overtime is above normal, normal or worse than normal. Those indicators are here and now. Members will know then and there whether these things are happening in their business. We plan to release that information to the public as soon as we procedurally can. Hopefully, that will answer your question about minimizing lag time. We only just learned what the December GDP was early last week. We will not find out how things are happening right now until the end of May, if we are lucky. As much as possible, CFIB information, using other lessons from around the world, is trying to come up with a good indicator of what is happening — at least in the small and mid-size business market.

**Mr. Kelly:** We are hearing a lot from small businesses on the receiving end of a slowdown in paying their payables. That affects many of our members and, it has a spill over effect onto the people from whom they purchase.

**Senator Eyton:** It bounces around. Then, there are inventories.

**Mr. Kelly:** This is why we said at the outset that this information is important. We need to continue to collect it. We are hoping that you will be asking, on a regular basis, banks and financial institutions for similar data down the road.

**Senator Eyton:** Also remember that if you have a lag time, when situations are deteriorating, they tend to be positive. When situations are improving, it tends to be pessimistic or more negative. That is the way it is.

**Ms. Pohlmann:** I do not think anyone will get information into your hands as quickly as we will; within two weeks. I do not think Statistics Canada or the Bank of Canada or any other organization will get you information as quickly as we can from the point that we get the questions answered to the point that we make it public.

Vous commencez par ralentir vos paiements. C'est seulement après avoir fait cela que vos fournisseurs ou les autres gens s'impatientent et que vous allez à la banque. La phase suivante consiste à aller à la banque pour essayer d'obtenir de l'argent.

Étant donné la dégradation rapide de l'économie, les banques et les autres institutions financières vont être mises à l'épreuve. Là encore, il y a un décalage dans l'attitude que vous essayez de mesurer.

Pouvez-vous tenir compte de ce décalage dans vos enquêtes?

**M. Mallett :** C'est une bonne question. La première fois que nous avons envoyé le questionnaire, c'était le 2 février et la deuxième fois, en mars. Nous comptons publier les résultats dans une quinzaine de jours. Le financement est important, mais c'est seulement pour compléter l'état général des affaires. Nous avons suivi les indicateurs d'affaires de base de l'OCDE, l'Organisation pour la coopération et le développement économiques — un indicateur économique. Nous allons voir par exemple si les stocks sont supérieurs ou inférieurs à la normale, si les effets à recevoir sont supérieurs ou inférieurs à la normale ou pire que la normale et si les heures supplémentaires du personnel sont supérieures à la normale, normale ou pire que la normale et nous publierons les résultats quand nous aurons suffisamment de renseignements. Ces indices existent. Nos membres sauront si ce genre de choses se passe dans leur entreprise. Nous comptons publier ces renseignements dès que nous le pourrons. Cela devrait répondre à votre question concernant les effets à retardement. Nous venons d'apprendre quel était le PIB en décembre au début de la semaine dernière. Nous ne saurons pas ce qui se passe maintenant avant la fin de mai, si nous avons de la chance. La FCEI profite des leçons en provenance du reste du monde et s'efforce au maximum de trouver un bon indicateur de ce qui se passe, au moins sur le marché de la petite et moyenne entreprise.

**M. Kelly :** Nous entendons beaucoup parler des petites entreprises qui font les frais de la lenteur à payer les factures. Cela touche un grand nombre de nos membres et se répercute sur leurs fournisseurs.

**Le sénateur Eyton :** Cela fait boule-de-neige. Il y a aussi les stocks.

**M. Kelly :** Voilà pourquoi nous avons dit au départ que ces renseignements sont importants. Nous devons continuer à les recueillir. Nous espérons que vous demanderez régulièrement aux banques et aux institutions financières de fournir des données similaires.

**Le sénateur Eyton :** N'oubliez pas non plus que s'il y a un effet à retardement, la situation semble généralement positive pendant qu'elle se dégrade. Quand la situation s'améliore, les choses paraissent pessimistes ou plus négatives. C'est ce qui se passe.

**Mme Pohlmann :** Je ne pense pas que qui que ce soit vous transmettra des renseignements aussi rapidement que nous, en l'espace de deux semaines. Je ne pense pas que Statistique Canada ou la Banque du Canada ou tout autre organisme vous fournira des renseignements aussi rapidement que nous pouvons le faire après avoir reçu les réponses.

**Senator Eyton:** The bottom line to my suggestion is that these surveys are probably more positive than we expect, partly for the reason I am talking about.

**Ms. Pohlmann:** Yes. That is why we do them.

**Senator Eyton:** The next question is sectoral, more anecdotal. I happened to be involved in the real estate business in the early 1990s. I am sure what happened then is happening here, either in real estate or in other industries or businesses. I do not want to make the banks the bad guys, but they decided to clean up their balance sheets. It had almost nothing to do with either the business or the borrower. They wanted to get a bit of money. They went in saying, "I am sorry. I have instructions from head office. We do not want real estate on our balance sheet." Everyone was running. That was after the Resolution Trust Corporation, and so on, in the U.S. It did not matter how good you were. It did not matter that you had equity. They did not want you because you were in that business. Do you encounter much of that?

**Mr. Kelly:** You hit the nail on the head. That has been our experience in the past, namely, "We have enough farmers on our balance sheet, we do not want anymore. It does not matter that you have never missed a payment on anything ever, you are out the window."

We have not had those types of calls from members to this point in this downturn. We have had calls, but we have not had huge numbers of members in a particular sector calling us to tell us that the bank has been shutting the door to them, as we have had in the past. Again, these are early days.

**Senator Eyton:** Wait a bit.

**Senator Massicotte:** Senator Eyton's question was relative to a type of industry. Do you see a difference between types of provinces? In other words, do some provinces have tougher lending conditions with respect to credit than others? Some reports say that.

**Mr. Mallett:** It is still preliminary. It is small in Manitoba and Saskatchewan, for example, but they tend to be better off. The perception is better in those provinces compared to Ontario, Quebec, British Columbia and Alberta.

**Senator Goldstein:** In another life, I practiced bankruptcy and insolvency. My experience — and, Senator Eyton alluded to it — was that the first source of credit when credit becomes difficult is starting to lean and extend on your payables. That, to me, has always been the first sign of credit problems in the economy as a whole and in specific sectors in particular.

Do you keep any records on that? Do you ask your people about an average aging of payables or do you have any other metric that will allow you to have a handle on the extent to which the time for the payment of payables is being extended?

**Le sénateur Eyton :** Pour résumer, les résultats de ces enquêtes sont sans doute plus positifs qu'on ne s'y attend, en partie à cause de la raison dont j'ai parlé.

**Mme Pohlmann :** Oui. C'est pourquoi nous les faisons.

**Le sénateur Eyton :** Ma question suivante est sectorielle et plus anecdotique. J'ai travaillé dans le secteur immobilier au début des années 1990. Je suis certain que ce qui s'est passé à l'époque est en train de se répéter, que ce soit dans l'immobilier, dans d'autres secteurs ou dans le milieu des affaires. Je ne veux pas accuser les banques, mais elles ont décidé d'assainir leur bilan. Cela n'avait pratiquement rien à voir avec l'entreprise ou l'emprunteur. Elles voulaient trouver un peu d'argent. Les banquiers ont dit : « Désolé, j'ai des instructions du siège social. Nous ne voulons pas de créances immobilières. » Tout le monde se défilait. C'était après l'affaire de Resolution Trust Corporation, entre autres, aux États-Unis. Peu importait si vous aviez un bon crédit. Peu importait si vous aviez des actifs. On ne voulait pas de vous parce que vous étiez dans ce secteur. Constatez-vous souvent le même phénomène?

**M. Kelly :** C'est exactement ça. C'est ce que nous avons constaté par le passé. Les banques ont dit : « Nous avons suffisamment d'agriculteurs parmi nos emprunteurs, nous n'en voulons plus. Peu importe que vous ayez manqué ou non un paiement, nous ne voulons plus de vous. »

Nous n'avons pas encore reçu ce genre d'appels de nos membres depuis le début de ce ralentissement. Nous avons reçu des appels, mais pas d'un grand nombre de membres d'un secteur donné qui se plaignent que la banque leur a fermé ses portes, comme c'est arrivé par le passé. Encore une fois, nous ne sommes qu'au début.

**Le sénateur Eyton :** Attendez un peu.

**Le sénateur Massicotte :** La question du sénateur Eyton portait sur un certain type d'industrie. Voyez-vous une différence entre les provinces? Autrement dit, les conditions de prêt sont-elles plus rigoureuses dans certaines provinces que dans d'autres? C'est ce qu'on peut lire dans certains rapports.

**M. Mallett :** C'est encore préliminaire. C'est limité au Manitoba et en Saskatchewan, par exemple, mais ces entreprises sont généralement en meilleure posture. Leur perception est plus favorable que celle des entreprises de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.

**Le sénateur Goldstein :** Dans une autre vie, j'ai exercé le droit des faillites et de l'insolvabilité. J'ai constaté, et le sénateur Eyton y a fait allusion, que lorsque le crédit devient difficile à obtenir, les gens commencent par retarder le paiement de leurs factures. J'y ai toujours vu le premier signe de problèmes de crédit dans l'ensemble de l'économie et dans certains secteurs en particulier.

Avez-vous des chiffres à ce sujet? Demandez-vous aux gens quel est leur délai de paiement moyen ou avez-vous d'autres instruments de mesure qui vous permettent d'évaluer dans quelle mesure ils retardent leurs paiements?

**Mr. Mallett:** The way we are doing that is asking the other side. We believe we will get a better answer from the receivable side. I do not think anyone will volunteer that they are slowing down their payments.

**Senator Goldstein:** Do you have any such answer on your receivables or are you just starting that?

**Mr. Mallett:** We are just starting that. Those are new questions that we will be releasing.

**Senator Goldstein:** How do you publicize the data that you receive? Do you issue press releases or reports?

**Mr. Mallett:** We create a report. It is released on a fixed schedule. It is always the last Wednesday of a fixed quarter. We release it whether good or bad.

**Senator Goldstein:** You release them quarterly?

**Mr. Mallett:** Yes.

**Mr. Kelly:** The quarterly data that Mr. Mallett mentioned is with respect to the economic forecast for the country as a whole, and it contains some of these banking questions. With the honour of your request to come before you today, this is the first group to whom we are presenting the new data.

**Senator Goldstein:** We appreciate that. Thank you for coming to help us.

You were talking earlier, Ms. Pohlmann, about the accessibility to new credit being more difficult as opposed to accessibility for ongoing credit. How do you measure that, if you do measure that difficulty? What empirical evidence do you have that accessibility to credit for new enterprises is more difficult than the norm?

**Ms. Pohlmann:** There are two reasons. If you look at page 7, that side is about access to financing for small- and medium-sized enterprises. It asks whether they have access to all credit, most of it, some of it or do not have access. It gives you some sense there, by institution, where they may be struggling. For example, for specialty asset financing, 29 per cent are saying that they can only get some of that credit. That is where some of that information is coming from. That is then layered on to the anecdotal information that we are receiving more frequently.

The hoops encountered seem to be through trying to renegotiate loans or trying to access new loans. Again, we are not saying that they are not getting them. However, there tends to be more paperwork involved, and they have to go through more hoops to get those loans. We had some say that they thought they had everything approved and, suddenly, the bank came back to ask for a whole new slew of paperwork to go through a new phase. They feel they are getting strung along. They never get a "no." It is always positive, but they seem to be stretching out the final "yes" at the end of the day. That is what we are hearing more about.

**M. Mallett :** Nous demandons à ceux qui se trouvent de l'autre côté de la barrière. Nous croyons que nous obtenons une meilleure réponse du côté de ceux qui reçoivent les paiements. Je ne pense pas que les gens avouent volontiers qu'ils retardent leurs paiements.

**Le sénateur Goldstein :** Avez-vous des résultats à propos des comptes à recevoir ou avez-vous tout juste commencé?

**M. Mallett :** Nous commençons tout juste. Ce sont des nouvelles questions que nous allons poser.

**Le sénateur Goldstein :** Comment publiez-vous les données que vous recevez? Publiez-vous des communiqués ou des rapports?

**M. Mallett :** Nous établissons un rapport. Il est publié à date fixe. C'est toujours le dernier mercredi du trimestre. Nous le publions qu'il soit bon ou mauvais.

**Le sénateur Goldstein :** Vous le publiez chaque trimestre?

**M. Mallett :** Oui.

**M. Kelly :** Les données trimestrielles dont parle M. Mallett concernent les prévisions économiques pour l'ensemble du pays et contiennent certaines questions touchant les banques. Comme vous nous avez fait l'honneur de nous demander de comparaître devant vous aujourd'hui, vous êtes les premiers à qui nous présentons ces nouvelles données.

**Le sénateur Goldstein :** Nous l'apprécions. Merci d'être venus nous aider.

Madame Pohlmann, nous avons parlé tout à l'heure du fait qu'il est plus difficile d'obtenir un nouveau prêt que d'en renouveler un. Comment mesurez-vous cette difficulté? Quelles preuves empiriques avez-vous que l'accès au crédit est plus difficile pour les nouvelles entreprises que ce n'est le cas normalement?

**Mme Pohlmann :** Il y a deux raisons. Si vous prenez la page 7, il y est question de l'accès au crédit pour les petites et moyennes entreprises. Nous demandons à nos membres s'ils ont accès à tous les crédits dont ils ont besoin, à la plupart des crédits dont ils ont besoin, seulement à certains crédits dont ils ont besoin ou à aucun crédit. Cela donne une certaine idée de leur difficulté, par type d'institutions. Par exemple, en ce qui concerne les sociétés spécialisées en financement, 29 p. 100 de nos membres disent qu'ils peuvent seulement obtenir une partie du crédit de cette source. C'est de là d'où proviennent nos renseignements. Nous les comparons ensuite avec les renseignements anecdotiques que nous recevons plus fréquemment.

Il semble que la difficulté soit de renégocier un prêt ou d'obtenir de nouveaux prêts. Encore une fois, nous ne disons pas que nos membres ne les obtiennent pas. Toutefois, ils ont généralement plus de formalités à remplir et plus d'obstacles à surmonter pour les obtenir. Certains nous disent qu'ils pensaient que tout était approuvé mais que tout à coup, la banque leur demande de remplir toute une nouvelle série de papiers pour passer à l'étape suivante. Ils ont l'impression qu'on les fait marcher. On ne leur dit jamais « non ». La réponse est toujours positive, mais les banques semblent reporter leur « oui » éternellement. C'est surtout ce qu'on nous dit.

**Senator Goldstein:** I want to get a handle on those who you represent. You have told us that you have 105,000 members and that the number of establishments is in the area of 2.4 million. How many employees are there in the aggregate of those who are members of yours?

**Mr. Mallett:** I have that number somewhere in my head. Our members employ about 1.2 million employees and represent about \$75 billion in GDP. It is in one of our brochures. I did not bring it.

**Senator Goldstein:** You said 75 per cent of the GDP?

**Mr. Mallett:** No, \$75 billion in GDP.

**Senator Goldstein:** What per cent of the GDP do you represent of that \$75 billion?

**Mr. Mallett:** I can get that for you.

**Senator Goldstein:** Thank you very much.

**The Chair:** It seems odd to me that there is a 400-basis-point gap between many people getting loans at prime plus 2 per cent and many people getting loans at prime plus 6 per cent or greater. What happened in between here?

**Mr. Kelly:** Part of the line on the 6 per cent or greater is that it is greater. They would be the sum of everyone above that. If we continued to plot that out, with each per cent above prime, the line would probably be reasonably flat. Because it is aggregated, then it looks like a big jump at that tail end.

**Senator Massicotte:** It must be certain type of loans, for example, a lease back or car leasing loans.

**The Chair:** Many people are getting prime plus 1 per cent and prime plus 2 per cent, and then there is a drop until you get to prime plus 6 per cent.

**Mr. Kelly:** Ms. Pohlmann mentioned in her presentation that it depends on the timing of your financing. Those that, perhaps, are in some form of relationship or have some sort of fixed rate are better protected than those renegotiating right now. Many of us who have a line of credit are receiving letters right now about the interest rate spread going up. Business owners are seeing the same thing. It is a bit of a timing issue as we have discussed in the past.

**The Chair:** I was interested in your allusion to pricing to risk. Some members of the committee may recall that we had evidence a while ago that banks were not interested in doing that at all, or very little. Small and medium-sized businesses were saying, "We are prepared to pay more; just give us a loan." The banks said, "No, no, we do not want to do that." I got the impression that some banks were afraid of bad publicity that they were flirting with being usurious. Now it sounds from your evidence that there is more of this pricing to risk.

**Le sénateur Goldstein :** Je voudrais bien comprendre qui vous représentez. Vous avez déclaré que vous comptez 105 000 membres et qu'il y avait environ 2,4 millions d'établissements. Combien d'employés sont à l'emploi de vos membres?

**M. Mallett :** Je connais ce chiffre par coeur. Nos membres emploient environ 1,2 million de travailleurs et contribuent au PIB à raison d'environ 75 milliards de dollars. Cela figure dans une de nos brochures. Je ne l'ai pas apportée.

**Le sénateur Goldstein :** Vous avez dit 75 p. 100 du PIB?

**M. Mallett :** Non, 75 milliards.

**Le sénateur Goldstein :** Quel pourcentage du PIB représentent ces 75 milliards de dollars?

**M. Mallett :** Je peux obtenir ce chiffre pour vous.

**Le sénateur Goldstein :** Merci beaucoup.

**Le président :** Je trouve bizarre qu'il y ait un écart de 400 points de base entre les prêts que bien des gens obtiennent au taux préférentiel majoré de 2 p. 100 et ceux que bien des gens obtiennent au taux préférentiel majoré de 6 p. 100 ou plus. Que se passe-t-il entre les deux?

**M. Kelly :** Pour ce qui est de la majoration de 6 p. 100 ou plus, c'est plus pour certains membres. C'est la somme de tous ceux qui se situent au-dessus. Si nous avions représenté chaque point de pourcentage au-dessus du taux préférentiel, la ligne serait sans doute assez plane. Comme les données sont agrégées, elle semble faire un grand saut à la fin.

**Le sénateur Massicotte :** Ce doit être certains types de prêts, par exemple, du crédit-bail sur des automobiles.

**Le président :** Bien des gens obtiennent des prêts au taux préférentiel plus 1 p. 100 ou 2 p. 100 et il y a ensuite une baisse jusqu'à ce que vous arriviez au taux préférentiel majoré de 6 p. 100.

**M. Kelly :** Mme Pohlmann a mentionné dans son exposé que cela dépend du moment où vous avez obtenu votre prêt. Ceux qui ont certaines relations avec leur banque ou un prêt à taux fixe sont mieux protégés que ceux qui sont en train de renégocier un prêt actuellement. Un bon nombre d'entre nous qui avons une ligne de crédit recevons des lettres nous signalant une augmentation du taux d'intérêt. Les propriétaires d'entreprise voient la même chose. Cela dépend un peu de la période, comme nous en avons déjà parlé.

**Le président :** J'ai trouvé intéressante votre allusion au fait que le coût est fonction du risque. Certains membres du comité se souviendront peut-être que selon des témoignages que nous avons reçus il y a quelque temps, les banques n'étaient pas du tout désireuses d'aller dans cette voie, ou du moins très peu. Les petites et moyennes entreprises disaient : « Nous sommes prêtes à payer plus, mais accordez-nous un prêt ». Les banques ont refusé de le faire. J'ai eu l'impression que certaines banques avaient peur que cela leur fasse de la mauvaise publicité si elles prêtaient à des taux presque usuraires. Il semble maintenant, d'après ce que vous dites, que les taux sont davantage fonction du risque.

I thank all three of you very much. You have been very kind and very helpful. We are sorry we kept you over time. If we could continue to count on your assistance, please send us what you have when you get it.

[Translation]

The second part of this afternoon's meeting also concerns access to credit for businesses, but this time, it will be from the perspective of manufacturers and exporters.

[English]

The manufacture and export sectors have been hard hit by the economic downturn. In January alone, employment in Canada's manufacturing sector fell by 101,000, the largest monthly decline in the industry on record. A month earlier, in December, Canada recorded its first trade deficit since 1976.

Within that rather unpleasant and frightening context, we are pleased to have before us the Canadian Manufacturers & Exporters, represented by Mr. Schaadt, Director of National Programs. Thank you for coming on such short notice. We appreciate it. The floor is yours.

**Geoff Schaadt, Director of National Programs, Canadian Manufacturers & Exporters:** Thank you for inviting us. Unfortunately, you caught us during peak vacation season, so I am alone. However, I will try to answer your questions to the best of my ability.

I am here primarily to represent the findings of the Canadian Manufacturers & Exporters, CME, business conditions survey. We began this survey very recently, in December of 2008. It was done historically by Statistics Canada, just taking a general measure of the business environment within the Canadian community. I could not honestly speak to why Statistics Canada ceased delivery of that resource.

The problem we see, particularly in this brave new world we are in right now, is that current data sources are typically two to three months out of date when they are presented publicly, as was discussed previously. Our efforts were to create a document that would speak to the immediate situation as best we could in order to provide both the business community as well as policy-makers such as yourselves with timely information to see where we are and particularly what lies ahead, and to try to be more forward looking with some of the data we are collecting on both employment and current financing issues, which I will speak to in a minute. These results are being submitted on a monthly basis to the Department of Finance Canada, to Foreign Affairs and International Trade Canada and to Industry Canada. I will anticipate a question and say that we will be happy to deliver these results to the Senate on a monthly basis, at your request.

I will speak to the findings of our most recent release for the February 2009 survey. We had 620 companies respond, 90 per cent of which were in the SME category. They

Je vous remercie infiniment tous les trois. Vous avez été très aimables et vous nous avez beaucoup aidés. Nous sommes désolés de vous avoir gardés plus longtemps que prévu. Si nous pouvons continuer à compter sur votre aide, nous vous demandons de bien vouloir nous faire parvenir d'autres renseignements quand vous les aurez.

[Français]

La deuxième partie de notre rencontre cet après-midi touche également à l'accès des entreprises au crédit, mais cette fois-ci du point de vue des manufacturiers et des exportateurs.

[Traduction]

Les secteurs de la fabrication et de l'exportation ont été durement touchés par le ralentissement économique. Rien qu'en janvier, le secteur de la fabrication a perdu au Canada 101 000 emplois. C'est le déclin mensuel le plus important que ce secteur ait jamais connu. Un mois plutôt, en décembre, le Canada enregistrait son premier déficit commercial depuis 1976.

Dans ce contexte plutôt déplaisant et effrayant, nous avons le plaisir de recevoir les Manufacturiers et Exportateurs du Canada représentés par M. Schaadt, directeur des programmes nationaux. Merci d'être venu avec un préavis aussi court. Nous l'apprécions. La parole est à vous.

**Geoff Schaadt, directeur des programmes nationaux, Manufacturiers et Exportateurs du Canada :** Merci de nous avoir invités. Malheureusement, vous nous avez surpris en pleine période de vacances et c'est pourquoi je suis seul. Je vais toutefois essayer de répondre à vos questions de mon mieux.

Je suis ici surtout pour présenter les résultats de l'enquête sur les perspectives du monde des affaires qui a été réalisée par Manufacturiers et Exportateurs du Canada, MEC. Nous avons commencé cette enquête très récemment, en décembre 2008. Jusqu'à présent, c'était Statistique Canada qui s'en chargeait et qui procédait à une évaluation générale du climat des affaires au Canada. Je ne pourrais vraiment pas vous dire pourquoi Statistique Canada a cessé de fournir cette source d'information.

Le problème que nous voyons, surtout dans le climat mondial actuel, c'est que les sources de données sont généralement périmées depuis deux ou trois mois lorsqu'elles sont publiées, comme il en a été question tout à l'heure. Nous avons essayé de créer un document décrivant le mieux possible la situation immédiate afin de fournir au milieu des affaires, ainsi qu'aux décideurs politiques tels que vous, des renseignements à jour sur la situation actuelle et surtout celle qui nous attend et de pouvoir prédire l'avenir à l'aide des données que nous recueillons sur la question de l'emploi et celle du crédit dont je parlerai dans un instant. Nous soumettons ces résultats chaque mois au ministère des Finances du Canada, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et à Industrie Canada. Je vais prendre les devants en disant que nous nous ferons un plaisir de présenter ces résultats au Sénat mensuellement si vous le désirez.

Je vais parler des résultats de notre dernière enquête qui date de février 2009. Nous avons reçu des réponses de 620 entreprises, dont 90 p. 100 étaient des PME. Elles représentaient tous les

represented all sectors of manufacturing and exporting, as well as all provinces. I will hit some of the highlights, as I am assuming we will want to visit more specifics down the road, but these are aspects that stand out in terms of the survey.

We have seen a dramatic downturn in orders since October. The metric we like to look at is current orders, and we ask our respondents to view that three months post as well as three months forward looking and to provide those results. We have seen a dramatic downturn in orders since October. This is centred particularly in the automotive and supply sectors, although we are beginning to see it spread across all sectors and all provinces. Sixty-eight per cent of the companies are reporting that orders have fallen in value since November, 24 per cent report that orders are relatively unchanged since November and only 8 per cent report that orders have increased over the last three months.

Nearly 70 per cent of respondents indicated a decline in current orders over the last three-month period. Of that nearly 70 per cent, a full 19 per cent, or almost a fifth of companies, report that orders have fallen more than 30 per cent since November. The majority of manufacturers and exporters also expect the value of new orders to fall, looking forward over the next three months. Fifty-six per cent report that orders are likely to decrease between February and May of 2009, 27 per cent anticipate that orders will stay about the same and 18 per cent expect to see an increase. While we do have some positive there in an 18 per cent increase looking forward, we still have over half of the respondents indicating that a decline is in the future from what they are seeing in the current environment.

In addition to that, 45 per cent of our respondent companies report that employment levels within their firm are likely to fall over the next three-month period. Again, nearly half are reporting a decline in employment. These numbers do not speak specifically to the finance issues, and we will come to that.

These numbers are important for credit because the risk profiles of these businesses will change in light of the numbers being reported. The growing concern is that this will translate into greater difficulties in accessing credit as it already has for many companies.

The next three to six months will be critical for many businesses as those orders fall off, and they will burn through a great deal of the cash they are sitting on now and will eat up the lines of credit that have not yet been severely impacted.

What we see now is not where we anticipate a real significant problem in terms of credit. Our real concern is when we have a rebound in orders, when the economy turns around and we start to see the new orders increasing. We will need access to financing at that time because companies will be operating without significant receivables to fall back on. They will need operating funds to fulfill the new orders when we do have an increase in economic activity.

secteurs de la fabrication et de l'exportation, ainsi que toutes les provinces. Je vais vous présenter les faits saillants et je suppose que nous entrerons dans les détails en cours de route, mais voici les aspects qui ressortent le plus de cette enquête.

Nous avons constaté un ralentissement spectaculaire des commandes depuis le mois d'octobre. L'indice auquel nous nous fions est l'état actuel des commandes et nous demandons à nos répondants de le comparer avec leurs commandes des trois mois précédents et des trois mois suivants et de nous fournir le résultat. Nous avons constaté une chute spectaculaire des commandes depuis octobre. C'est surtout dans les secteurs de l'automobile et des pièces, mais nous commençons à voir ces tendances se répandre dans tous les secteurs et dans toutes les provinces. Soixante-huit pour cent des entreprises déclarent que la valeur de leurs commandes a chuté depuis novembre, 24 p. 100, que leurs commandes sont relativement stables depuis novembre et 8 p. 100 seulement, que leurs commandes ont augmenté au cours des trois derniers mois.

Près de 70 p. 100 des répondants déclarent que leurs commandes actuelles ont diminué au cours des trois derniers mois. Sur ce nombre, 19 p. 100, soit presque le cinquième des entreprises, disent que leurs commandes ont baissé de plus de 30 p. 100 depuis novembre. La majorité des fabricants et des exportateurs pensent également que la valeur des nouvelles commandes diminuera au cours des trois prochains mois. Cinquante-six pour cent s'attendent à ce que leurs commandes diminuent probablement entre février et mai 2009, 27 p. 100 s'attendent à ce qu'elles demeurent à peu près au même niveau et 18 p. 100 espèrent une augmentation. Il y a là certains résultats positifs, mais il y a quand même plus de la moitié des répondants qui prévoient un déclin de leurs commandes futures d'après ce qu'ils constatent dans le climat actuel.

De plus, 45 p. 100 de nos répondants signalent que le nombre d'emplois au sein de leur entreprise va probablement diminuer au cours des trois prochains mois. Là encore, près de la moitié d'entre eux font état d'une contraction de l'emploi. Ces chiffres n'évoquent pas particulièrement la question de l'accès au crédit, mais nous en parlerons dans un instant.

Ces chiffres sont importants pour le crédit, car le profil de risque de ces entreprises va changer compte tenu de ces résultats. On craint de plus en plus que cela ne se traduise par une plus grande difficulté à avoir accès au crédit, comme c'est déjà le cas pour de nombreuses entreprises.

Les trois à six prochains mois seront d'une importance cruciale pour les nouvelles entreprises, car avec la diminution de leurs commandes, elles vont dépenser beaucoup d'argent et vont devoir utiliser les lignes de crédit qu'elles n'ont pas encore épuisées.

Pour le moment, nous ne prévoyons pas de problème vraiment important sur le plan du crédit. C'est quand les commandes augmenteront de nouveau, que l'activité économique reprendra et que le nombre de nouvelles commandes augmentera que le problème se posera vraiment. Nous aurons besoin d'avoir accès au crédit à ce moment-là, car les entreprises fonctionneront sans avoir beaucoup d'effets à recevoir. Elles auront besoin de fonds de roulement pour exécuter les nouvelles commandes lorsque l'économie se rétablira.



To speak to the issue of access to financing, in our most recent survey 60 per cent of manufacturers and exporters report they are experiencing difficulties accessing adequate levels of financing. How do we define “difficulty”? We are asking them for varying levels of information, including whether they were unable to obtain financing, experiencing significant difficulties in obtaining financing or did have difficulties, which included higher financing costs.

For companies looking for financing, the greatest difficulties fall into two groups. One group is those who need loans for working capital or their operating line of credit, the other group being those looking for capital investments, investments in new technology and new product development. Again, that is a particular concern because it goes hand and hand with retraction across the market.

Twenty per cent of the respondents have asked their financial institutions to increase their operating line of credit over the past three months. We do not see a large number of firms asking for an increase right now in their lines of credit, but of that 20 per cent asking for an increased line of credit, 41 per cent requested an increase to cover their current expenses in the face of their lower sales, slightly less than 40 per cent were looking to finance business growth and, among those requesting an increase, 22 per cent were declined with 35 per cent still waiting for an answer.

Companies who requested an increase in their operating line of credit and were refused report a variety of reasons. The most common report given, roughly 40 per cent, was that the banking sector thinks the industry they are in is too risky to take on additional funding at this time. The second most common reason for refusal was that the assets presented as security did not meet the bank's requirements.

The closing remarks from the perspective of the Canadian Manufacturers & Exporters, speak to the reaction of the banking sector to the changing economic picture. I might couch these comments in stating that not much of this is quantitative. It comes from conversations with our members. It is difficult to draw comments such as this directly from the survey. This is the sense of what we have developed in interaction with our members in the manufacturing sector.

Generalizations across the banking sector are not appropriate. Institutional reactions have been quite varied. We see some banks standing by their clients strongly while other banks are retracting and making situations more difficult and not really reacting in a positive light for us.

It appears that many banks are not changing their risk assessment criteria to reflect the changing marketplace. We have clients with a dramatically changing risk profile in a rapid manner, but we have not seen the kind of granular risk assessment from the banking industry that would be helpful.

**The Chair:** Mr. Schaadt, some of our members are trying to follow you in your presentation.

Pour ce qui est de l'accès au crédit, au cours de notre dernière enquête, 60 p. 100 des fabricants et des exportateurs ont dit avoir des difficultés à obtenir un niveau de financement adéquat. Comment définissons-nous ces « difficultés »? Nous leur avons demandé divers renseignements, notamment s'ils étaient dans l'incapacité d'obtenir du financement, s'ils éprouvaient de sérieuses difficultés à en obtenir, ou s'ils éprouvaient des difficultés notamment à cause de coûts de financement plus élevés.

Pour ce qui est des entreprises à la recherche d'un financement, celles qui ont le plus de difficultés entrent dans deux catégories. Il y a d'abord celles qui ont besoin d'un financement pour leur fonds de roulement ou leur ligne de crédit, et ensuite celles qui veulent emprunter pour investir dans des immobilisations, dans des nouvelles technologies ou dans le développement de nouveaux produits. Là encore, c'est une sérieuse source d'inquiétude, car cela accompagne la rétractation du marché.

Vingt pour cent des répondants ont demandé à leurs institutions financières d'accroître leur ligne de crédit au cours des trois derniers mois. Il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui demandent actuellement une augmentation de leur ligne de crédit, mais sur les 20 p. 100 qui l'ont demandé, 41 p. 100 l'ont fait pour couvrir leurs dépenses actuelles à cause de la diminution de leurs ventes et un peu moins de 40 p. 100, pour financer l'expansion de leur entreprise. D'autre part, 22 p. 100 de ceux qui ont demandé une augmentation de leur ligne de crédit ont essuyé un refus et 35 p. 100 attendent toujours la réponse.

Les entreprises qui se sont vu opposer un refus font état de diverses raisons. Environ 40 p. 100 d'entre elles disent que le secteur bancaire juge leur secteur trop risqué pour leur accorder un financement supplémentaire pour le moment. Le deuxième motif de refus le plus fréquent était que l'actif offert en garantie ne répondait pas aux exigences de la banque.

En conclusion, Manufacturiers et Exportateurs du Canada examine la réaction du secteur bancaire face à l'évolution de la situation économique. Je dois dire que cela ne se fonde pas sur beaucoup de données quantitatives, mais plutôt sur les conversations que nous avons eues avec nos membres. Il est difficile de tirer directement ce genre de conclusions de l'enquête. C'est l'impression que nous avons eue au cours de nos échanges avec nos membres du secteur manufacturier.

On ne peut pas généraliser en ce qui concerne la réaction du secteur bancaire. Ses réactions ont été assez variables. Certaines banques continuent d'appuyer énergiquement leurs clients tandis que d'autres reculent, leur rendent la situation plus difficile et ne réagissent pas vraiment de façon positive à notre égard.

Il semble qu'un grand nombre de banques ne modifient pas leurs critères d'évaluation des risques en fonction de l'évolution du marché. Nous avons des clients dont le profil de risque est en train de changer énormément de façon très rapide, mais nous n'avons pas vu le secteur bancaire faire l'évaluation individualisée qu'il serait utile de faire.

**Le président :** Monsieur Schaadt, certains membres du comité essaient de vous suivre dans votre texte.

**Mr. Schaadt:** I am on the last page of my speaking notes. My apologies; I should have been clearer. I am speaking from the notes. I believe you were all given a copy. I have not gone into the actual survey report itself as yet.

It does not appear that the banks are changing their risk profiles as yet.

Another area of concern, probably not apparent yet in survey data, is the fact that we have many areas of the market where financing is drying up, particularly venture capital. I am sure we have all heard the stories that venture capital is almost impossible to acquire. In addition, we have asset-backed lending, commercial paper, leasing and issues such as this. These markets are drying up and the banks are being asked to provide some financing into markets in these areas where typically they have not gone before. This is where they are being asked to fill gaps that they have not dealt with before.

Another concern that the Canadian Manufacturers & Exporters has is it is not clear that the banks will be encouraged to loan on anything less than a 100 per cent government guarantee, which is a clear concern for us as we move forward.

In our perspective, the role of the government as we attempt to hasten the recovery process is to pass the budget bill quickly. We need action to occur quickly and to begin moving forward. We recognize that the federal budget has several valuable components to it; however, the financing provisions of that budget are critical, and we do not feel that other measures will be terribly effective if we do not have appropriate financing in place.

Relative to concerns about EDC and BDC, EDC and BDC have been strong partners of the Canadian business community for a long time, and we are sure they will continue to be so. We are concerned about the new changes coming in these financing mechanisms that will take them beyond their traditional comfort zone and the role they filled in the past. Our concern is the ability to get programs up and running effectively in the very quick time frame necessary to meet the needs of the business community.

My final comment is that the real issue is financial institutions need to repair their balance sheets at this time. The problem is that they need something more than just short-term liquidity assistance. Time will help them through this process as well. Unfortunately, time is the enemy of many of the businesses we are representing now, so this is where we need some assistance from government, in reducing the risk profile many of these businesses are facing so that the banks are more willing to work with the business community moving forward.

That concludes my initial remarks. Any questions that I can answer, I am happy to oblige.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Schaadt. That was very helpful. The first on my list is Senator Eyton.

**Senator Eyton:** We just listened to the Canadian Federation of Independent Business. Were you in the room when they were speaking?

**M. Schaadt :** J'en suis à la dernière page du texte de ma déclaration. Excusez-moi, j'aurais dû être plus clair. Je suis le texte de ma déclaration dont vous avez tous reçu un exemplaire, je crois. Je n'ai pas encore parlé du rapport d'enquête comme tel.

Il ne semble pas que les banques aient encore changé leurs profils de risque.

Un autre sujet préoccupant, qui n'apparaît sans doute pas encore dans les données d'enquêtes, est que le financement se tarit dans de nombreux secteurs du marché, surtout en ce qui concerne le capital de risque. Vous avez tous entendu dire, j'en suis sûr, que le capital de risque est presque impossible à obtenir. Nous avons aussi les prêts garantis par les actifs, les papiers commerciaux, le crédit-bail et les questions de ce genre. Ces marchés se tarissent et on demande aux banques de financer ces marchés où elles ne se sont généralement pas aventurées avant. On leur demande de combler des lacunes dont elles ne s'étaient pas occupées jusqu'ici.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada s'inquiète également du fait qu'il n'est pas certain que les banques seront incitées à accorder un prêt qui ne sera pas garanti à 100 p. 100 par le gouvernement, ce qui nous préoccupe vivement.

Selon nous, pour hâter le processus de relance, le gouvernement devrait adopter rapidement le projet de loi d'exécution du budget. Il faut agir rapidement. Nous reconnaissons que le budget fédéral comporte plusieurs éléments positifs. Toutefois, les dispositions de ce budget concernant le financement sont d'une importance cruciale et nous ne pensons pas que les autres mesures seront très efficaces si le financement nécessaire n'est pas mis en place.

Pour ce qui est des préoccupations concernant l'EDC et le BDC, ces organismes sont de solides partenaires du milieu des affaires canadien depuis longtemps et nous sommes certains qu'ils le demeureront. Les nouveaux changements apportés à ces mécanismes de financement qui vont les faire sortir de leur zone de confort traditionnelle et du rôle qu'ils ont joué jusqu'ici nous inquiètent. Nous nous demandons s'il sera possible de mettre sur pied des programmes et de les gérer efficacement aussi rapidement qu'il le faut pour répondre aux besoins du milieu des affaires.

En dernier lieu, je dirais qu'il faut avant tout que les institutions financières assainissent leur bilan. Le problème est qu'une aide à court terme sur le plan de leurs liquidités ne suffira pas. Le temps va également jouer en leur faveur. Malheureusement, le temps est l'ennemi d'un grand nombre des entreprises que nous représentons et c'est pourquoi nous avons besoin de l'aide du gouvernement pour réduire le profil de risque d'un grand nombre de ces entreprises afin que les banques soient davantage prêtes à travailler avec le secteur des affaires.

Voilà qui termine ma déclaration. Je me ferai un plaisir de répondre de mon mieux à toutes vos questions.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Schaadt. C'était très intéressant. Le premier sur ma liste est le sénateur Eyton.

**Le sénateur Eyton :** Nous venons d'entendre la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Étiez-vous dans la salle quand ses représentants ont témoigné?

**Mr. Schaadt:** Yes, I was.

**Senator Eyton:** They spoke of SMEs, but you indicated in your remarks that 90 per cent of your members are SMEs. Was that a number I got from you?

**Mr. Schaadt:** Ninety per cent of the respondents to the survey were SMEs, which also maps on the membership of the CME. Our membership maps almost perfectly, if you overlay it on top of the actual business base, within the manufacturing and export sector of Canada.

**Senator Eyton:** It is almost the same community.

**Mr. Schaadt:** We do represent some of the largest and most well-known firms in the country.

**Senator Eyton:** Canadians are used to our big, and, it turns out, well-run banks. However, financing comes from a variety of sources for your members as it does for all of us. Do the banks dominate financing for your members, or is 20 or 30 per cent coming from other institutions such as insurance companies or credit unions?

**Mr. Schaadt:** I do not have data to answer that with certainty. However, I do know from anecdotal conversations that it is representative of the finance community at large. Our members, because they are both large and small, will access a variety of financial mechanisms from commercial paper to personal finance and savings.

**Senator Eyton:** I am sure that the banks are still predominant in size.

**Mr. Schaadt:** They are well represented.

**Senator Eyton:** On the other hand, a significant percentage is from other financial devices of one kind or another.

**Mr. Schaadt:** Yes.

**Senator Eyton:** You referred to your survey, and you spoke about three months and compared that to November. All of your detailed material talks about three months. Can you do that seasonally? I would have thought January to January would be important as opposed to January to December. There must be a tremendous seasonal impact in that, and what would that do to your numbers?

**Mr. Schaadt:** Although it is probably not reflected here, the survey question says specifically "correcting for seasonality." We find that most respondents can do this.

**Senator Eyton:** They can do that?

**Mr. Schaadt:** Part of participating in the manufacturing sector is developing the ability to predict what they will need moving forward; what sorts of raw material inventories need to be in place to react to forward-looking projections of the marketplace.

**M. Schaadt :** Oui, j'étais là.

**Le sénateur Eyton :** Ils ont parlé des PME, mais vous avez dit que 90 p. 100 de vos membres sont des PME. Est-ce bien le chiffre que vous avez cité?

**M. Schaadt :** Quatre-vingt-dix pour cent des répondants à notre enquête étaient des PME, ce qui correspond également à l'effectif de la MEC. Le profil de nos membres correspond de façon presque parfaite à celui des entreprises du secteur de la fabrication et des exportations au Canada.

**Le sénateur Eyton :** C'est pratiquement le même milieu.

**M. Schaadt :** Nous représentons certaines des entreprises les plus grandes et les plus connues du pays.

**Le sénateur Eyton :** Les Canadiens sont habitués à nos grandes banques qui, finalement, se révèlent bien gérées. Toutefois, pour vos membres comme pour nous tous, le crédit provient de diverses sources. Les banques sont-elles la principale source de crédit pour vos membres ou ce crédit provient-il à 20 p. 100 ou 30 p. 100 d'autres institutions comme des compagnies d'assurances ou des coopératives de crédit?

**M. Schaadt :** Je n'ai pas de données me permettant de répondre avec certitude. Je sais toutefois, d'après certaines conversations que j'ai eues, que l'ensemble du secteur du financement est représenté. Comme nos membres sont des entreprises grandes ou petites, ils ont accès à divers mécanismes de financement allant du papier commercial aux prêts personnels et à l'épargne.

**Le sénateur Eyton :** Je suis certain que les banques prédominent quand même.

**M. Schaadt :** Elles sont bien représentées.

**Le sénateur Eyton :** D'un autre côté, une proportion importante du crédit provient d'autres dispositifs financiers sous une forme ou sous une autre.

**M. Schaadt :** En effet.

**Le sénateur Eyton :** Vous avez mentionné votre enquête et vous avez parlé d'une période de trois mois que vous avez comparée à la situation en novembre. Il est constamment question d'une période de trois mois dans votre document détaillé. Pouvez-vous faire une enquête saisonnière? J'aurais cru que la période de janvier à janvier serait plus importante que celle de janvier à décembre. Cela doit inclure un impact saisonnier énorme. Comment cela se répercute-t-il sur vos chiffres?

**M. Schaadt :** Ce n'est sans doute pas reflété ici, mais l'enquête précise que les résultats doivent tenir compte de la saisonnalité. Nous constatons que la plupart des répondants sont en mesure de le faire.

**Le sénateur Eyton :** Ils peuvent le faire?

**M. Schaadt :** Quand vous opérez dans le secteur manufacturier, vous devez pouvoir prédire vos besoins futurs, les stocks de matières premières dont vous aurez besoin pour réagir aux prévisions du marché.

For example, I recently had a conversation with a manufacturer of outdoor patio furniture. That is a highly seasonal business, but because they have been in business for some time, they can anticipate how this year compares to last year, the year before and so on. Because the question asks them to take seasonality into account, they are able to respond.

**Senator Eyton:** My last question relates to the EDC and let us say the BDC, for the moment. I think the rules are being fashioned as we speak. We are all somewhat uncertain about how the stimulus money that will be made available to BDC will be distributed.

Is there not a temptation for the other financial institutions when someone comes in the door asking for credit, to say, "Why don't we both go to the BDC and form a package? In that way, the financial institution would have a 100 per cent guarantee rather than an 80 per cent guarantee. Is that possible?"

**Mr. Schaad:** I suspect that a fair amount of that will be done. I suspect that there will be a fair amount of partnering involved in the issuing of financing going forward. This is based on nothing concrete, only my personal suspicion.

**Senator Eyton:** I guess you would support that type of model.

**Mr. Schaad:** I probably ought to not comment officially at this point because my boss is not at the table.

**Senator Eyton:** Thank you.

**Senator Massicotte:** If I were to summarize your report, it says that economic activity is down; inventories are going down or trying to go down; and unemployment is going up — in other words, the number of employees is going down. However, when I get to the lending part, I have a sense that it is not bad. Only 20 per cent of your members are looking for credit. In fact, two thirds of those have received favourable responses to their credit applications. Something is wrong with this picture.

**Mr. Schaad:** Thus far, we have not seen a tremendous change in the profile. We must put an asterisk next to that comment because the first data we collected was in December. We started collecting this data in response to the changing economic environment and the fact that we felt as though there were no adequate providers of near real-time data in this environment.

Having said that, I would agree that we have not seen great change. However, we do see other indicators, particularly with current orders looking forward. There is a fairly pessimistic view across the board from our membership in the manufacturing and exporting sector that the need for financing opportunities will increase at the same time as the risk profiles of many of these businesses will worsen from where they are now or where they have been over the last couple of months.

Par exemple, j'ai eu récemment une conversation avec un fabricant de meubles de jardin. C'est un secteur très saisonnier, mais comme cette entreprise existe depuis un certain temps, elle peut prévoir comment l'année en cours se comparera à l'année dernière, à l'année d'avant, et cetera. Comme la question lui demande de tenir compte de la saisonnalité, elle est en mesure d'y répondre.

**Le sénateur Eyton :** Ma dernière question concerne l'EDC et disons, la BDC pour le moment. Je pense que les règles sont en cours d'élaboration. Nous sommes tous assez incertains de la façon dont sera distribué l'argent qui sera mis à la disposition de la BDC pour stimuler l'économie.

Quand quelqu'un viendra les voir pour demander du crédit, les autres institutions financières ne seront-elles pas tentées de dire : « Pourquoi n'irions-nous pas ensemble voir la BDC pour arranger quelque chose? Ainsi, l'institution financière bénéficierait d'une garantie à 100 p. 100 plutôt que d'une garantie à 80 p. 100. Est-ce possible? »

**M. Schaad :** Je suppose que cela va arriver assez souvent. J'ai l'impression que le financement se fera souvent dans le cadre d'un partenariat. C'est une simple hypothèse personnelle qui ne se fonde sur rien de concret.

**Le sénateur Eyton :** Je suppose que vous seriez pour ce genre de modèle.

**M. Schaad :** En l'absence de mon patron, je ne devrais sans doute pas en parler officiellement.

**Le sénateur Eyton :** Merci.

**Le sénateur Massicotte :** Si je résume votre rapport, on peut y lire que l'activité économique est en baisse, que les inventaires sont en diminution ou en voie de l'être et que le chômage est en hausse. Autrement dit, le nombre d'employés diminue. Toutefois, quand j'en arrive au crédit, j'ai l'impression que ce n'est pas mauvais. Seulement 20 p. 100 de vos membres sont à la recherche de crédit. En fait, les deux tiers d'entre eux ont obtenu une réponse positive à leur demande de crédit. Quelque chose cloche dans ce tableau.

**M. Schaad :** Jusqu'ici, le profil de nos entreprises n'a pas changé énormément. Nous devons toutefois souligner que les premières données que nous avons recueillies datent de décembre. Nous avons commencé à recueillir ces données en voyant l'évolution du climat économique et parce que nous avons jugé que personne ne fournissait suffisamment de données presque en temps réel dans ce contexte.

Cela dit, je reconnais que nous n'avons pas constaté énormément de changement. Toutefois, nous constatons d'autres indices, surtout en ce qui concerne les commandes actuelles. Un vent de pessimisme souffle sur nos membres du secteur de la fabrication et de l'exportation. Ils s'attendent à ce que leurs besoins de financement augmentent en même temps que le profil de risque d'un grand nombre d'entre eux se dégradera par rapport à ce qu'il est actuellement ou ce qu'il était au cours des deux derniers mois.

**Senator Massicotte:** The two key ones are that 20 per cent of your members are asking for increased lines of credit and two thirds of those got approvals. How does that compare to a year ago? What percentage of your members were looking for increased lines of credit a year ago and what percentage were getting approvals?

**Mr. Schaadt:** We do not have that data. Again, this is a new survey that we have not previously conducted.

**Senator Moore:** Thank you for being here. I want to follow up on something Senator Massicotte was asking about. I am looking at the last couple of pages of your survey which indicate, “reason to increase lines of credit to cover business expenses and to grow business: 38 per cent.”

Therefore, these companies are not standing still. Is that not a positive thing? I believe that 38 per cent is not bad for people looking to expand or enhance their companies.

Forty-three per cent said, yes, in response to the question, “Has your financial institution agreed to increase your operating line of credit?” Thirty-five per cent did not know — I do not know why they would not know; perhaps they did not receive a response, or maybe they did not apply. Twenty-two per cent said, no. Thirty-five per cent seems to be a large unknown in any survey.

Can you tell us a bit about that?

**Mr. Schaadt:** It is difficult now to draw any broad-based conclusions because we have no historical data to match it against. You say that that 22 per cent negative is not too bad. I would say that the glass is half empty, that 22 per cent is quite a lot of rejections for requests to increase operating lines of credit.

**Senator Moore:** That may be. I do not know what it is compared to. How do you explain the 35 per cent who do not know? That is a large number. Do you mean that they have applied and have not heard back?

**Mr. Schaadt:** Yes.

**Senator Moore:** Or is it that they just ticked off “don’t know” in the survey?

**Mr. Schaadt:** They have applications outstanding and have not received responses. That is part of running the survey every four weeks. Our survey cycle is quite quick compared to the response time for some of these issues.

I would like to draw attention to something that I do not think we have yet discussed adequately: We do have particular sectors that are being identified clearly as high risk in which banks do not want to participate. To no surprise, the automotive sector is leading the way there.

**Le sénateur Massicotte :** Les deux principales données sont que 20 p. 100 de vos membres demandent une augmentation de leur ligne de crédit et que les deux tiers l’ont obtenue. Comment cela se compare-t-il à la situation il y a un an? Quel pourcentage de vos membres ont cherché à augmenter leur ligne de crédit il y a un an et quel pourcentage ont obtenu cette augmentation?

**M. Schaadt :** Nous n’avons pas ces données. Encore une fois, c’est une nouvelle enquête que nous n’avons pas menée jusqu’ici.

**Le sénateur Moore :** Je vous remercie de votre présence ici. Je voudrais faire suite à une question que le sénateur Massicotte vous a posée. J’examine les dernières pages de votre enquête où on peut lire : « Raisons d’augmenter la ligne de crédit : pour couvrir les dépenses courantes ou pour augmenter le chiffre d’affaires, 38 p. 100 ».

Par conséquent, ces entreprises ne restent pas les bras croisés. N’est-ce pas un signe positif? Je trouve plutôt positif que 38 p. 100 des entreprises cherchent à prendre de l’expansion.

Quarante-trois pour cent ont dit oui en réponse à la question : « Votre institution financière a-t-elle accepté d’augmenter votre ligne de crédit de roulement? » Trente-cinq pour cent ne savaient pas — et je ne vois pas pourquoi ils ne le savaient pas; ils n’ont peut-être pas reçu de réponse ou peut-être qu’ils n’ont pas fait de demande. Vingt-deux pour cent ont dit non. Trente-cinq pour cent de répondants qui ne savent pas, cela me semble être beaucoup pour n’importe quelle enquête.

Pourriez-vous nous en parler un peu plus?

**M. Schaadt :** Il est difficile de tirer des conclusions générales, car nous n’avons pas de données historiques pour faire une comparaison. Vous dites que 22 p. 100 de réponses négatives, ce n’est pas trop mal. Je dirais que le verre est à moitié vide, que 22 p. 100, c’est beaucoup de refus pour des demandes d’augmentation d’une ligne de crédit.

**Le sénateur Moore :** Peut-être. Je ne sais pas sur quoi vous basez votre comparaison. Comment expliquez-vous les 35 p. 100 de répondants qui ne savent pas? C’est beaucoup. Cela veut-il dire qu’ils ont fait une demande qui est restée sans réponse?

**M. Schaadt :** Oui.

**Le sénateur Moore :** Ou est-ce qu’ils ont simplement coché « je ne sais pas » dans le questionnaire?

**M. Schaadt :** Ils ont des demandes en suspens pour lesquelles ils n’ont pas reçu de réponse. Cela résulte en partie du fait que cette enquête a lieu toutes les quatre semaines. Notre cycle d’enquête est assez rapide par rapport au délai de réponse pour certaines de ces demandes.

Je voudrais attirer votre attention sur une chose dont je ne crois pas que nous ayons suffisamment parlé. Nous avons certains secteurs considérés à haut risque que les banques ne veulent pas financer. Bien entendu, il s’agit surtout du secteur automobile.

We have good quality companies that participate in the automotive sector that are being told flatly that they cannot access any new credit and are having credit facilities reduced simply because they are in that sector.

I would offer the example of a company in Guelph, Ontario called ABS Friction. They are a leading company in their sector. They make after-market brake pads, which should be an excellent market right now as people are not buying new vehicles but are repairing their old ones. In fact, this company is seeing good sales. They are exporting 85 per cent of their sales to markets throughout the world, not only to the United States. They are 90 per cent receivables insured by EDC, and they are being declined for financing in more than one place.

I would like to point to the automotive sector as well as the forestry sector as seeing many issues. It is not surprising, but it is critical to point out.

**Senator Moore:** In terms of industries that are suffering, they were automotive and forestry. What other industries are suffering?

**Mr. Schaadt:** If you will forgive me, I do not work with this data every day, so I do not have it memorized.

**Senator Massicotte:** Health care products; am I reading this right?

**Senator Moore:** What page are you on?

**Senator Massicotte:** It appears on the last two pages, refusal rates for transportation equipment and health care product sectors. For primary metals, 100 per cent of those who applied were refused. Fifty per cent of the health care products applied for were refused. What is the reason for that?

**Mr. Schaadt:** I would strongly recommend you ask the banking institutions that question, as to their reasons for the refusals in those sectors, other than risk profiles that they are unwilling to accept at this time.

**Senator Massicotte:** Automotive is only 22 per cent, and wood is 33 per cent.

**Mr. Schaadt:** It is not health care. It is health care products and veterinary products.

**Senator Harb:** I glanced through your survey and, frankly, I find it quite stressful reading through some of these numbers when we talk about 86 per cent of the firms are exporters and 40 per cent of the exports account for more than 50 per cent of their revenues. I went down your list of the manufacturing sectors, and it looked as though close to 50 per cent were in the primary metals, fabricated metal products or machineries.

If one were to look at the international market in those areas and couple it with automotive products, which brings the figure over 50 per cent, the picture looks bleak. Would you agree with that?

Nous avons des bonnes entreprises du secteur automobile à qui on répond qu'elles ne peuvent pas obtenir de nouveaux crédits et que leur crédit actuel va être réduit, simplement parce qu'elles opèrent dans ce secteur.

Je vous donnerais l'exemple d'une entreprise de Guelph, en Ontario, qui s'appelle ABS Friction. C'est une entreprise de premier plan dans son secteur. Elle fabrique des patins de frein pour le marché des pièces de rechange qui devrait très bien se porter actuellement étant donné que les gens n'achètent pas des véhicules neufs, mais réparent ceux qu'ils ont déjà. En fait, cette entreprise a un bon chiffre d'affaires. Elle exporte 85 p. 100 de sa production vers les marchés internationaux, et pas seulement vers les États-Unis. Ses comptes débiteurs sont assurés à 90 p. 100 par l'EDC, mais on lui a refusé du crédit dans plusieurs institutions.

Je tiens à souligner que le secteur automobile ainsi que le secteur forestier ont de nombreux problèmes. Ce n'est pas étonnant, mais il est essentiel de le souligner.

**Le sénateur Moore :** Pour ce qui est des industries qui souffrent, il s'agit du secteur automobile et du secteur forestier. Quels sont les autres?

**M. Schaadt :** Excusez-moi, mais je ne travaille pas tous les jours avec ces données et je ne peux pas vous donner de réponse de mémoire.

**Le sénateur Massicotte :** Les produits de soins de santé; n'est-ce pas?

**Le sénateur Moore :** À quelle page êtes-vous?

**Le sénateur Massicotte :** C'est sur les deux dernières pages où il est question du taux de refus pour les secteurs du matériel de transport et des produits de soins de santé. Pour les métaux primaires, 100 p. 100 des demandes ont été rejetées. Pour les produits de soins de santé, 50 p. 100 des demandes ont été rejetées. Quelle en est la raison?

**M. Schaadt :** Je vous recommande vivement de poser cette question aux institutions bancaires pour savoir quelles sont, à part les profils de risque qu'elles ne sont pas prêtes à accepter, pour le moment, quelles sont les raisons de leur refus à l'égard de ces secteurs.

**Le sénateur Massicotte :** Pour le secteur automobile, c'est seulement 22 p. 100 et pour le bois, 33 p. 100.

**M. Schaadt :** Il ne s'agit pas des soins de santé. Ce sont les produits de soins de santé et les produits vétérinaires.

**Le sénateur Harb :** J'ai jeté un coup d'oeil sur votre enquête et je trouve certains de ces chiffres inquiétants lorsqu'on voit que 86 p. 100 des entreprises exportent et que 40 p. 100 de ces exportations représentent plus de 50 p. 100 de leurs recettes. J'ai parcouru votre liste des secteurs de la fabrication et il semble que les métaux primaires, les produits métalliques façonnés et la machinerie en représentent plus de 50 p. 100.

Compte tenu du marché international dans ces domaines et si l'on y ajoute les produits automobiles qui portent le chiffre à plus de 50 p. 100, les perspectives d'avenir sont plus réjouissantes, ne pensez-vous pas?

**Mr. Schaadt:** Based on this data as well as some other data that we have collected over the last few months, we are anticipating significant and continued decline in business activity in the export and manufacturing sectors.

**Senator Harb:** It becomes even more stressful when looking at current orders, data that you obtained upon consulting with your members. It shows, and I am quoting here from data appearing under current orders, that at the national level, 12 per cent of the orders are 5 to 10 per cent lower; 16 per cent of the orders are 10 to 20 per cent lower; 13 per cent of the orders are 20 to 30 per cent lower; and almost 20 per cent of your members have told you that their orders are lower than 30 per cent.

When you went back and asked your members how they see the picture over the next three months, they told you it will be even worse. Is that correct?

**Mr. Schaadt:** That is correct. However, you have a much smaller number at the top of the scale. At the greater-than-30-per-cent reduction, we only had a 6 per cent response there.

Nonetheless, if you tally these negative numbers up, it is 68 per cent lower overall. In the next three months with current orders, it is 55 per cent lower. Therefore, forward-looking is not quite as bad as rear-looking, but it is still significantly poor overall.

**Senator Harb:** My final question deals with bankruptcies. I do not think you have really addressed that topic in your survey.

Do you have any information that could bring to light the situation now as compared to, for example, the 1990s or the 1980s when we were also in recessions? Can you look at the cycles and give us some sort of background information in order to compare how we are faring now as compared to then?

**Mr. Schaadt:** We do not have that data. I do not believe we tracked it previously, and I do not think we are tracking it currently in terms of actual bankruptcies. We would be a poor source there.

**Senator Harb:** What about your return mail, if you sent out a survey and it came back "no one home"? Do you track that at all?

**Mr. Schaadt:** No, we do not.

**Senator Goldstein:** Thank you, Mr. Schaadt, for appearing on such short notice and presenting a comprehensive survey.

I am having trouble dealing with the very last part, but to some extent the other parts as well. The very last part deals with your members' assessments as to why operating lines of credit could not be increased.

**M. Schaadt :** D'après ces données et certaines autres données que nous avons recueillies au cours des derniers mois, nous nous attendons à un déclin important et continu de l'activité commerciale dans les secteurs de l'exportation et de la fabrication.

**Le sénateur Harb :** C'est encore plus inquiétant lorsqu'on examine les commandes actuelles, les données que vous avez obtenues en consultant vos membres. Cela montre, et je cite vos chiffres pour les commandes actuelles, qu'au niveau national, pour 12 p. 100 des commandes, la diminution est de 5 à 10 p. 100; pour 16 p. 100 des commandes, elle est de 10 à 20 p. 100 et pour 13 p. 100 des commandes, elle est de 20 à 30 p. 100. D'autre part, près de 20 p. 100 de vos membres vous ont dit que leurs commandes avaient chuté de plus de 30 p. 100.

Lorsque vous êtes retourné voir vos membres pour leur demander à quoi ils s'attendaient au cours des trois prochains mois, ils vous ont dit que la situation allait encore s'aggraver, n'est-ce pas?

**M. Schaadt :** C'est exact. Toutefois, la réduction la plus forte n'a été ressentie que par un très petit nombre d'entreprises. Seulement 6 p. 100 des répondants ont fait état d'une diminution de plus de 30 p. 100.

Néanmoins, si vous faites le total, 68 p. 100 des répondants ont vu leurs commandes diminuer. En ce qui concerne les commandes en cours pour les trois prochains mois, c'est 55 p. 100. Par conséquent, l'avenir n'est pas tout à fait aussi sombre que le passé, mais les résultats demeurent nettement médiocres dans l'ensemble.

**Le sénateur Harb :** Ma dernière question porte sur les faillites. Je ne pense pas que vous ayez vraiment abordé ce sujet dans votre enquête.

Avez-vous des renseignements permettant de comparer la situation actuelle avec ce qu'elle était dans les années 1990 ou 1980, par exemple, quand nous étions également en récession? Pouvez-vous examiner ces cycles pour nous fournir des renseignements permettant de voir où nous en sommes actuellement par rapport aux récessions antérieures?

**M. Schaadt :** Nous n'avons pas ces données. Je ne crois pas que nous les ayons recueillies par le passé et je ne pense pas que nous recueillons maintenant des données sur les faillites. Nous ne sommes pas une bonne source de renseignements à ce chapitre.

**Le sénateur Harb :** Si vous envoyez un questionnaire d'enquête qui vous est renvoyé parce que l'entreprise est fermée, en faites-vous le suivi?

**M. Schaadt :** Non, nous ne le faisons pas.

**Le sénateur Goldstein :** Merci, monsieur Schaadt, d'être venu avec un préavis aussi court et de nous avoir présenté une enquête approfondie.

La toute dernière partie me pose des difficultés, mais les autres aussi, dans une certaine mesure. La toute dernière partie porte sur les raisons auxquelles vos membres attribuent le refus d'augmenter leurs lignes de roulement.

I am wondering whether these reasons are a factor of this particular economy, or whether these are generally reasons that would be given in “normal” economies. “Normal” is obviously in quotes in this context.

Do you have anything anecdotal or otherwise to give us some indication as to whether these reasons, or the percentage of reasons, that are given for operating lines of credit not being increased would be consistent with the past, or whether they are informed or motivated or determined by the current state of the economy?

**Mr. Schaadt:** To be clear, I believe we are talking about the very last page, “reasons for.”

Certainly, standard items will always pop up historically; in particular, debt level is too high or assets provided do not meet the bank’s requirements. Those are fairly standard reasons. However, the question becomes whether the bar is set for the height of the debt. Is the debt too high? Is the bar changing relative to what companies have experienced historically? We are hearing that it is, particularly when you reflect it against what industry and sector they are participating in. This is not something we have heard traditionally with a lot of real virulent sector risk that we are hearing now.

**Senator Oliver:** I wanted to ask some questions about government and the role of government. I heard you mention it in your presentation in three contexts that I wanted to explore.

First, you said that, in terms of what you need from the government, you need to have the budget bill passed right away for reasons you explained.

Then you went on to say that venture capital is drying up and all other forms of credit seemed to be drying up and that government needs to help change the risk profile the banks are using. You are saying they have not changed that.

As public policy-makers, what do you recommend we do and ask the government to do in order to have the banks change the way they do risk profiling?

Second, you said that there is no real problem now in terms of credit. However the problems will arise on the rebound when conditions start to improve and companies have no inventories to pledge against that line of credit. In terms of public policy-makers, what recommendations can you give us so that we, as a committee, can assist companies that want to fill orders for which they have no inventory or other assets to give credit to banks?

**Mr. Schaadt:** My apologies; could you repeat the very first question? I got lost.

**Senator Oliver:** You were saying that the first thing you needed was to have the budget bill passed, and you gave reasons for that.

Je me demande si ces raisons sont un facteur propre à la situation économique actuelle ou si ce sont les raisons généralement invoquées dans un climat économique « normal ». Bien entendu, je dis « normal » entre guillemets.

Avez-vous des renseignements anecdotiques ou autres indiquant si ces raisons, ou du moins une partie d’entre elles, qui sont invoquées pour refuser d’augmenter une ligne de crédit sont les mêmes que par le passé ou si elles sont le résultat de la situation économique actuelle?

**M. Schaadt :** Je précise que nous parlons, je crois, de la toute dernière page qui porte sur les raisons invoquées.

Bien entendu, il y a toujours les raisons habituelles, plus particulièrement que le niveau d’endettement est trop élevé ou que l’actif fourni ne répond pas aux exigences de la banque. Ce sont des raisons assez courantes. Toutefois, il s’agit de voir où se situe le niveau de tolérance en ce qui concerne l’endettement. Le niveau d’endettement est-il trop élevé? Le niveau de tolérance a-t-il été modifié par rapport à celui qui s’appliquait jusqu’ici? C’est ce que nous entendons dire, particulièrement dans certains secteurs. Il n’était pas autant question par le passé de l’excès de risque dont nous entendons parler maintenant.

**Le sénateur Oliver :** Je voudrais vous poser quelques questions au sujet du gouvernement et de son rôle. Je vous ai entendu le mentionner dans votre exposé dans trois contextes que je voudrais explorer.

Premièrement, vous avez dit, à propos de ce que vous attendez du gouvernement, qu’il faudrait que le projet de loi d’exécution du budget soit adopté immédiatement pour les raisons que vous avez expliquées.

Vous avez dit ensuite que le capital de risque se tarissait, que toutes les autres formes de crédit semblent également se tarir et que le gouvernement doit aider à modifier le profil de risque qu’utilisent les banques. Vous dites qu’elles ne l’ont pas changé.

En tant que décideurs politiques, que nous recommandez-vous de faire et de demander au gouvernement de faire pour que les banques modifient la façon dont elles évaluent le risque?

Deuxièmement, vous avez dit que le crédit ne pose pas de véritable problème pour le moment. Toutefois, des problèmes surviendront quand la situation économique commencera à s’améliorer et que les entreprises n’auront pas d’inventaires à fournir en garantie pour leur ligne de crédit. Quelles recommandations pouvez-vous faire au comité pour que nous puissions aider les entreprises qui veulent exécuter des commandes pour lesquelles elles n’ont pas de stocks ou d’autres actifs à fournir en caution aux banques?

**M. Schaadt :** Excusez-moi, pourriez-vous répéter la première question? Je ne l’ai pas saisie.

**Le sénateur Oliver :** Vous avez dit que la première chose dont vous aviez besoin c’était que le projet de loi d’exécution du budget soit adopté et vous avez expliqué pourquoi.



Then on two occasions you stressed that one of the big problems is that the risk profile has not changed. I am asking you, how do you expect government to force banks to change the way that they do their risk profiling?

**Mr. Schaadt:** We feel it is important that the budget bill be passed relatively quickly, on a number of different fronts. We can spend quite some time talking about that.

However, as it is germane to this discussion, EDC and BDC will be critical components of back-stopping much of the financing activity that takes place. While they have done good things with their mandate in the past, this is a new mandate for them. We have concerns that the capacity that exists there will take them a certain amount of time to implement programs and get the human capital in place that will be required to function effectively and rapidly when the time comes that these measures will be put in place.

**Senator Oliver:** However, we still have our regular chartered banks to do the job. This is just additional.

**Mr. Schaadt:** Yes. The concern is, again, as you reflected, two things will happen, in our view.

We have not seen the big upswing in companies seeking new financing avenues because they have not eaten through their existing cash and operating lines of credit. We believe that in light of the data we have seen indicating out over the next three months that orders will continue to decline, we do not anticipate companies will stop or slow down chewing through those cash reserves and those operating lines of credit. We think we will see in three to six months time an upswing in demand for finance.

With respect to your point about getting banks to change their risk profiles, I do not know that government can cause banks to change their risk profiles.

**Senator Oliver:** You said that you were calling on government to do so. I am asking, what do you expect government to do?

**Mr. Schaadt:** I misspoke if I was calling on government to do that. My intent was to make you aware of the situation that banks do not seem to be changing the risk profile in step with the change in the risk environment and the business environment. My apologies if I misspoke there.

**Senator Oliver:** What, if anything, can be done about that?

**Mr. Schaadt:** Going back to the discussion with EDC and BDC and their anticipated increase in involvement in this area, I think these Crown corporations will likely be working in some close proximity with the traditional banking systems, and they will be able to work with the community in order to influence the approach that is taken in putting together these new financing vehicles, whatever they might be.

**Senator Oliver:** When the rebound comes and big orders start happening, how will they be financed with no inventory?

Puis, à deux reprises, vous avez souligné qu'un des principaux problèmes était que le profil de risque n'a pas changé. Je vous demande comment vous vous attendez à ce que le gouvernement force les banques à modifier la façon dont elles évaluent les risques?

**M. Schaadt :** Nous croyons important que le projet de loi d'exécution du budget soit adopté assez rapidement, pour un certain nombre de raisons. Nous pourrions en parler longuement.

Toutefois, puisque c'est en rapport avec cette discussion, EDC et BDC joueront un rôle crucial pour soutenir une bonne partie de l'activité de financement. Ces organismes ont apporté une contribution positive par le passé dans le cadre de leur mandat, mais il s'agit là d'un nouveau mandat. Nous craignons qu'il leur faille un certain temps pour mettre en oeuvre des programmes et mettre en place le capital humain nécessaire pour fonctionner de façon efficace et rapide quand ces mesures seront en place.

**Le sénateur Oliver :** Toutefois, nous avons toujours nos banques à charte pour faire ce travail. C'est seulement un complément.

**M. Schaadt :** Oui. Encore une fois, comme vous l'avez mentionné, nous pensons qu'il va se passer deux choses.

Nous n'avons pas vu beaucoup d'entreprises à la recherche de nouvelles sources de financement, parce qu'elles n'ont pas encore épuisé leurs liquidités et leur ligne de crédit. Compte tenu des données que nous avons recueillies, nous croyons qu'au cours des trois prochains mois, les commandes vont continuer à diminuer, mais les entreprises ne vont pas cesser de puiser dans leurs liquidités et leur ligne de crédit. Nous nous attendons à une augmentation de la demande de crédit d'ici trois à six mois.

Pour ce qui est d'amener les banques à modifier leur profil de risque, je ne pense pas que le gouvernement puisse les inciter à le faire.

**Le sénateur Oliver :** Vous avez dit que vous comptiez sur le gouvernement pour cela. Je vous demande ce que vous attendez du gouvernement?

**M. Schaadt :** Je me suis mal exprimé si c'est ce que j'ai dit. Je voulais vous faire comprendre que les banques ne semblent pas modifier leur évaluation du risque pour suivre l'évolution du risque et du climat des affaires. Si je me suis mal fait comprendre, veuillez m'en excuser.

**Le sénateur Oliver :** Qu'est-il possible de faire pour y remédier?

**M. Schaadt :** Pour en revenir à l'EDC et la BDC qui joueront un rôle accru dans ce domaine, je pense que ces sociétés d'État vont sans doute travailler en collaboration assez étroite avec le système bancaire traditionnel et qu'elles pourront exercer une influence sur elles en établissant ces nouveaux instruments de crédit, quels qu'ils soient.

**Le sénateur Oliver :** Lorsque l'économie reprendra et que les entreprises commenceront à recevoir des grosses commandes, comment seront-elles financées si elles n'ont pas de stocks?

**Mr. Schaadt:** That is the question. We are having meetings right now talking about the access-to-financing problem and if there is a problem. Some would say, yes; some would say, no. There is certainly enough grey area for us to sit around and debate for some time.

However, we feel that when the time comes that we have weathered through much of this storm and we see an upswing in current orders and so forth, that is when we will see a real credit crunch, an issue with companies' ability to access the funding they need to fulfill the new orders and to come out of the doldrums they are in.

**Senator Oliver:** The study occurring right now is about access to credit. When rebounds happen, what types of recommendations do you suggest a committee such as this put on paper?

**Mr. Schaadt:** I do not know that I am competent to make those recommendations.

**Senator Oliver:** I will not push. That is fine.

**Senator Goldstein:** If I may try to push it a little bit, I understand that you cannot be a prophet. Three times in the course of your very excellent presentation, you said that the crunch would come at a time that orders started rising. Logic would dictate that that would be a good thing. People could come to their bankers with an order book and say, "I have X or Y increase of orders; I need more money to be able to fill those orders; I will turn that inventory into accounts receivable in very quick time and you will have your coverage ratios available to you." Surely banks would want to react positively to that.

If I am wrong about that, can you help me try to understand how, in our report, this committee could encourage banks to react positively to that very positive change in the economy? Otherwise, we will go through the same situation all over again.

**Mr. Schaadt:** With respect to that situation, we are currently seeing that we have firms that are unable to access lines of credit at the levels they were getting previously, despite EDC government insurance of their foreign receivables.

Historically, typically a company, if they had 90 per cent insured receivables through EDC, could finance 90 per cent of those receivables. That is not the case now, particularly when you take into light what sector they are operating in.

That is happening right now. What expectation do we have that that will change in six, nine or twelve months, when we see a rebound in upswing? If they are not accepting insured receivables as an asset now, do we anticipate that will change? I think that is one place where we could perhaps have some influence.

**Senator Goldstein:** The budget proposes an increase in the small business loan ceiling of a significant amount. It used to be, if my memory serves me, \$250,000, and it will now be \$350,000 of credit that would enjoy government support.

**M. Schaadt :** La question est là. Nous avons actuellement des discussions au sujet du problème de l'accès au crédit pour savoir si un problème se pose. Certains diront que oui, d'autres diront que non. La situation est certainement suffisamment incertaine pour que nous en discutons pendant longtemps.

Toutefois, quand cette tempête se calmera et que nous verrons reprendre les commandes, nous pensons que c'est alors que le resserrement du crédit se fera sentir et qu'il faudra que les entreprises puissent avoir accès au financement dont elles ont besoin pour remplir leurs nouvelles commandes et se sortir de ce marasme.

**Le sénateur Oliver :** Notre étude actuelle porte sur l'accès au crédit. Quand la reprise économique aura lieu, quel genre de recommandations notre comité devrait-il faire?

**M. Schaadt :** Je ne sais pas si je suis compétent pour formuler ces recommandations.

**Le sénateur Oliver :** Je ne vais pas pousser plus loin. Ça va.

**Le sénateur Goldstein :** Si je peux essayer de vous pousser un peu plus loin, je comprends que vous ne puissiez pas jouer les prophètes. À trois reprises, au cours de votre excellent exposé, vous avez dit que le resserrement du crédit sera ressenti au moment où les commandes commenceront à augmenter. Logiquement, cela devrait être une bonne chose. Les gens pourront aller voir leur banquier avec leur carnet de commandes en disant : « Mes commandes ont augmenté dans telle ou telle proportion, j'ai besoin de plus d'argent pour pouvoir les exécuter. Je vais transformer cet inventaire en comptes débiteurs très rapidement et vous aurez votre ratio de garantie ». Les banques réagiraient certainement de façon positive.

Si je suis dans l'erreur, pouvez-vous m'aider à comprendre comment le comité pourrait, dans son rapport, inciter les banques à réagir de façon positive à une évolution très favorable de l'économie? Autrement, nous nous retrouvons dans la même situation.

**M. Schaadt :** En ce qui concerne cette situation, nous constatons actuellement que certains de nos membres sont incapables d'obtenir une ligne de crédit du même montant qu'avant, même si EDC assure leurs créances étrangères.

Par le passé, si une entreprise avait 90 p. 100 de ses créances assurées par EDC, elle pouvait les financer à 90 p. 100. Ce n'est plus le cas actuellement, surtout dans certains secteurs.

C'est ce qui se passe maintenant. Qu'est-ce qui nous permet de croire que cela changera dans six, neuf ou douze mois, lorsque l'économie reprendra de la vigueur? Si les banques n'acceptent pas maintenant en garantie les créances assurées, pensons-nous que cela va changer? Je crois que c'est un aspect sur lequel nous pourrions peut-être exercer une certaine influence.

**Le sénateur Goldstein :** Le budget propose une nette augmentation du plafond des prêts à la petite entreprise. Si je me souviens bien, ce plafond était de 250 000 \$ et l'aide gouvernementale sera maintenant de 350 000 \$.

Would that be a motivator for banks, given the fact that the repayment of the bulk of such a loan is virtually assured?

**Mr. Schaadt:** I should certainly hope so, yes.

**Senator Goldstein:** Would you recommend a still higher ceiling above \$350,000, such as \$450,000 or \$500,000?

**Mr. Schaadt:** This is a point where I would put my personal opinions aside and leave it to those wiser in these matters than myself.

**The Chair:** Are there any other questions? We have a moment or two. If not, Mr. Schaadt, thank you very much indeed. We appreciate, as the deputy chair said, your coming on short notice and the helpful nature of your presentation.

Honourable senators, tomorrow morning, to refresh your memory, our witnesses at 10:30 will be the Business Development Bank of Canada and Export Development Canada, and then at 11:30 the Canadian Bankers Association. I hope you will all be with us tomorrow. I am sure it will be an equally interesting and stimulating exchange of views. I thank you for keeping your questions and your answers succinct and to the point.

(The committee adjourned.)

---

OTTAWA, Thursday, March 12, 2009

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m. to examine the present state of the domestic and international financial system (topic: access to credit for businesses).

**Senator Michael A. Meighen** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, we have a number of interesting witnesses this morning and we want to use all of our time.

[*Translation*]

This morning, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce will be looking into the present state of the domestic and international financial system, and more specifically, into the extent of the problem of access to credit for businesses.

[*English*]

I believe the access to credit problem is an important issue and must be examined in the context of a global economic downturn. While actions have been taken by the federal government and the Bank of Canada, concerns continue to exist about business access to credit.

To tell us more about how the federal government is addressing these concerns, we are pleased to have before us in our first hour Jean-René Halde, President and Chief Executive Officer from the

Cela motivera-t-il les banques étant donné que le remboursement de la majeure partie de ces prêts est pratiquement assuré?

**M. Schaadt :** Je l'espère certainement, en effet.

**Le sénateur Goldstein :** Recommanderiez-vous un plafond supérieur à 350 000 \$, par exemple de 450 000 \$ ou de 500 000 \$?

**M. Schaadt :** Je crois qu'il vaut mieux que je laisse mes opinions personnelles de côté et que je laisse à des personnes plus compétentes que moi le soin d'en juger.

**Le président :** Y a-t-il d'autres questions? Il nous reste quelques instants. S'il n'y en a pas, monsieur Schaadt, merci beaucoup. Comme l'a dit le vice-président, nous vous sommes reconnaissants d'être venu avec un court préavis et de nous avoir présenté un témoignage très utile.

Honorables sénateurs, demain matin, je vous rappelle que nous recevrons à 10 h 30 les représentants de la Banque de développement du Canada et d'Exportation et développement Canada puis, à 11 h 30, l'Association des banquiers canadiens. J'espère que vous serez tous là demain. Je suis certain que nous aurons un échange de vues aussi intéressant et stimulant. Je vous remercie d'avoir posé des questions simples et pertinentes.

(La séance est levée.)

---

OTTAWA, le jeudi 12 mars 2009

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, pour examiner la situation actuelle du régime financier canadien et international. Sujet : accès au crédit pour les entreprises.

**Le sénateur Michael A. Meighen** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, nous accueillons un certain nombre de témoins intéressants ce matin et nous voulons utiliser tout notre temps.

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se penche ce matin sur la situation actuelle du régime financier et économique canadien, et plus particulièrement sur l'étendue du problème d'accès au crédit des entreprises.

[*Traduction*]

Je crois que le problème de l'accès au crédit est une question importante qui doit être examinée dans le contexte du ralentissement économique mondial. Bien que des mesures d'action aient été prises par le gouvernement fédéral et par la Banque du Canada, l'accès au crédit pour les entreprises continue de susciter des préoccupations.

Pour nous en dire davantage sur la façon dont le gouvernement fédéral aborde ces préoccupations, nous sommes heureux d'accueillir, au cours de la première heure, Jean-René Halde,

Business Development Bank of Canada; and from Export Development Canada, Eric Siegel, President and Chief Executive Officer. I understand that Mr. Siegel will lead off. Before I ask him to do so, I will introduce to you the senators who are here.

Senator Paul Massicotte is from Quebec and Senator Harb is from Ontario. I am Michael Meighen from Ontario, and I chair the committee. To my immediate right is Senator Goldstein from Quebec; at the far right is Senator Don Oliver from Nova Scotia; Senator Stephen Greene from Nova Scotia; Senator Gerstein from Ontario; and Senator Fox from Quebec.

Do you have a statement to provide us before we have a question period? If so, please proceed.

[Translation]

**Eric Siegel, President and Chief Executive Officer, Export Development Canada:** Thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to speak to you today. Your study is important, given the challenges presented by the current economic environment.

[English]

Access to credit is vital for companies of all sizes. As a Crown corporation, Export Development Canada plays an important role in helping Canadian companies access credit and protect themselves against a variety of risks. That is our mandate; it is what the Government of Canada created us to do nearly 65 years ago.

What does Export Development Canada do? Briefly, we provide commercial financing and insurance solutions to Canadian companies, helping them to export and to invest internationally. These activities include: loans to foreign companies looking to buy goods and services from Canada; working capital loans to Canadian companies to help them fulfill their export contracts; loans and insurance to help Canadian companies invest abroad; guarantees to banks, making it easier for them to lend; insurance to protect Canadian companies against a variety of risks, particularly non-payment; bonding services to help Canadian companies guarantee their performance; and, finally, equity participation.

We provide all of these services, both directly and in partnership with Canadian and international financial institutions. We also provide them on commercial terms, without any annual appropriations from Parliament.

As you may be aware, Export Development Canada has come through a year of record performance. While our annual report will be tabled in Parliament in the Spring, let me take a moment to give you some of the highlights.

président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada, ainsi qu'Eric Siegel, président et chef de la direction d'Exportation et développement Canada. Je crois savoir que M. Siegel prendra la parole en premier. Avant de lui donner la parole, je veux vous présenter les sénateurs qui sont présents.

Le sénateur Paul Massicotte vient du Québec et le sénateur Harb vient de l'Ontario. Je m'appelle Michael Meighen; je viens de l'Ontario et je suis le président du comité. Immédiatement à ma droite, vous avez le sénateur Goldstein du Québec; à l'extrême droite, le sénateur Don Oliver de la Nouvelle-Écosse; le sénateur Stephen Greene de la Nouvelle-Écosse; le sénateur Gerstein de l'Ontario et le sénateur Fox du Québec.

Avez-vous une déclaration à faire avant la période des questions? Si oui, veuillez commencer.

[Français]

**Eric Siegel, président et chef de la direction, Exportation et développement Canada :** Monsieur le président, je vous remercie de l'occasion que vous me donnez de prendre la parole aujourd'hui. Votre examen est important compte tenu de la difficile conjoncture.

[Traduction]

L'accès au crédit est vital pour les entreprises de toutes tailles. À titre de société d'État, Exportation et développement Canada joue un rôle clé pour aider les entreprises canadiennes à obtenir du crédit et à se protéger contre divers risques. C'est notre mandat. C'est pour cela que le gouvernement du Canada nous a créés il y a près de 65 ans.

Que fait Exportation et développement Canada? En deux mots, nous fournissons du financement commercial et des solutions d'assurance aux entreprises canadiennes pour qu'elles exportent et investissent à l'étranger. Nos services comprennent : des prêts aux entreprises étrangères qui veulent acheter des biens et services du Canada; des prêts de fonds de roulement aux entreprises canadiennes pour les aider à réaliser leur contrat d'exportation; des prêts et de l'assurance pour aider les entreprises canadiennes à investir à l'étranger; des garanties aux banques, pour les aider à accorder des prêts; de l'assurance pour protéger les entreprises canadiennes contre divers risques, en particulier le non-paiement; des services de cautionnement pour aider les entreprises canadiennes à offrir des cautions de bonne fin; et enfin, des capitaux propres.

Nous offrons tous ces services directement et en partenariat avec des institutions financières canadiennes et internationales. Et nous le faisons également sur une base commerciale, sans crédits annuels du Parlement.

Comme vous le savez probablement, au cours de l'année qui vient de se terminer, Exportation et développement Canada a affiché un rendement record. Notre rapport annuel ne sera déposé devant le Parlement qu'au printemps, mais permettez-moi tout de même de vous communiquer en avant-première quelques-uns de ses faits saillants.

In 2008, EDC undertook more business with more customers than ever before at a time when Canadian companies needed us most. EDC served over 8,300 Canadian companies, an increase of 11 per cent over 2007. We facilitated \$85.8 billion in exports and investment, a 23-per-cent increase in 2007. This figure includes \$22 billion in emerging markets, which is over one quarter of our total business. It also includes over \$14 billion in business in partnership with Canadian and foreign banks and with surety companies. All told, in 2008, EDC added nearly \$16 billion in new commercial support for Canadian companies.

In facilitating this business, we remained focused on our public policy mandate and how our activities provide benefits to Canada. In 2008, EDC helped generate 4.4 per cent of Canada's GDP and supported 572,000 Canadian jobs.

That was in 2008. What we saw over the course of that year is that as conditions grew more challenging and risks increased, we were needed more.

However, by working closely with our customers and financial partners, we were able to respond, taking on risk, adding capacity and filling gaps across all sectors of the economy and for companies of all sizes.

These results were achieved under EDC's traditional export-focused mandate within its established limits and through its existing financial capacity. What I would like to do now is take a moment to describe how the measures introduced in Budget 2009 will help us do even more.

EDC, and its sister Crown corporation, the Business Development Bank of Canada, have each been asked to play an important role in implementing the government's Economic Action Plan. As you know, the government has proposed a two-year temporary expansion of EDC's mandate. With this additional flexibility, EDC will bring capacity to domestic transactions that are credit-worthy and, in turn, supported by a viable business model but are having a difficult time finding credit. What areas will EDC focus on?

We anticipate adding capacity to the domestic market in three broad areas: by providing reinsurance to bring additional capacity to domestic credit insurers and helping them to continue to serve their customers; by providing reinsurance and guarantees as additional capacity to the surety industry; and by providing loans and loan guarantees in the domestic market to assist companies facing challenges raising sufficient credit.

Importantly, all of these services will be provided in a manner that is complementary to the services provided by both the private sector and by the Business Development Bank of Canada, BDC.

En 2008, EDC a engagé plus d'activités avec un plus grand nombre de clients que jamais auparavant, au moment même où les entreprises canadiennes en avaient le plus besoin. EDC a desservi 8 300 entreprises canadiennes, une augmentation de 11 p. 100 par rapport à 2007. Nous avons facilité des exportations et des investissements d'une valeur globale de 85,8 milliards de dollars, une augmentation de 23 p. 100 par rapport à 2007. Ces chiffres comprennent des exportations et des investissements de 22 milliards de dollars sur les marchés émergents, soit plus du quart de notre chiffre d'affaires total. Ils englobent aussi des investissements et des prêts de plus de 14 milliards de dollars consentis en partenariat avec des banques canadiennes et étrangères et avec des sociétés de cautionnement. Au total, en 2008, EDC a offert aux entreprises canadiennes près de 16 milliards de dollars d'aide commerciale additionnelle.

Dans l'exercice de ces activités, nous demeurons concentrés sur notre mandat d'intérêt public et sur les retombées économiques de nos activités au Canada. En 2008, EDC a ainsi contribué à générer 4,4 p. 100 du PIB canadien et appuyé 572 000 emplois au pays.

Voilà pour le bilan de 2008, une année au cours de laquelle des conditions de plus en plus difficiles et les risques de plus en plus importants ont accru les besoins pour nos produits et services.

Grâce à une collaboration étroite avec nos clients et partenaires financiers, nous avons su répondre à la demande en acceptant de prendre des risques, en augmentant notre capacité et en comblant les lacunes dans tous les secteurs de l'économie pour les entreprises de toutes tailles.

Ces résultats ont été obtenus dans le cadre du mandat traditionnel d'EDC axé sur les exportations, à l'intérieur des limites établies et dans le respect de la capacité financière actuelle de la société. Je tiens maintenant à prendre quelques instants pour décrire en quoi les mesures introduites dans le budget 2009 permettront d'accroître notre aide.

Il a été demandé à EDC, et à sa société soeur, la Banque de développement du Canada, de jouer un rôle accru dans la mise en oeuvre du plan d'action économique du gouvernement. Comme vous le savez, le gouvernement propose que le mandat d'EDC soit élargi pendant une période de deux ans. Grâce à cette marge de manoeuvre additionnelle, EDC pourra faciliter des transactions intérieures mettant en cause des partenaires solvables et appuyées par un modèle d'affaires viable malgré la raréfaction du crédit. Il reste à établir dans quels domaines EDC concentrera son action.

Nous prévoyons accroître notre capacité sur le marché intérieur dans trois grands secteurs : nous offrirons de la réassurance afin d'accroître la capacité des sociétés canadiennes d'assurance-crédit et de les aider à continuer de servir leur clientèle; nous offrirons de la réassurance et des garanties aux sociétés de cautionnement afin d'accroître leur capacité; et nous accorderons des prêts et des garanties de prêts sur le marché intérieur afin d'aider les entreprises qui éprouvent des difficultés à trouver le crédit dont elles ont besoin.

Il importe de souligner que tous ces services sont offerts à titre de complément aux services déjà offerts par le secteur privé et par la Banque de développement du Canada, BDC.

Indeed, through the Business Credit Availability Program, BCAP, the banks, EDC and BDC, will be able to consult, collaborate and bring capacity to the market. At the same time, EDC is working with the private sector insurers to ensure its activities support and complement those already offered in the market.

To help us deploy this enhanced capacity, the government has proposed raising EDC's contingent liability limit and share capital limits and, if necessary, increasing its borrowing limits. It has also proposed increasing the limit on the amount of activity that can be conducted under the Canada Account.

These measures are in addition to the recent \$350 million capital infusion that was announced in the November economic and fiscal update. EDC's recent work in the automotive sector is a good example of how this additional capital can help expand its service offering.

For instance, EDC has used this capital to add an additional \$60 million in new insurance coverage in 2009 in the automotive sector, and EDC is prepared to write an additional \$250 million of coverage in that sector, despite the challenges we see there. EDC has also created a \$200 million financing pool for higher risk lending to auto parts suppliers and toolers with viable long-term business models, but for which adverse credit conditions are constraining operations.

All of this activity is on top of the \$4.2 billion in financing and insurance we provided in 2008 in the automotive sector, in support of 595 Canadian companies.

As we move through 2009, we will continue to identify opportunities to deploy our capital and to provide companies with the credit and insurance coverage they need to survive, to compete and to succeed. That is what we are doing right now. Although EDC does not yet have the new powers proposed in the budget, we are not standing still or waiting to respond. The corporation and its employees are stepping up with a real sense of urgency in response to the needs of our customers.

Let me close by providing you with a snapshot of our activity in the first two months of this year. Already this year, EDC has undertaken \$9.4 billion in new business. EDC is doing, on average, \$230 million of new business every single business day. EDC has contracted business with 419 new customers so far this year in addition to its existing customer base. We have facilitated over 500 transactions in partnership with banks and surety corporations.

As I said in my introduction, our job is to provide credit and protection against risks. Parliament has given us this mandate and it is one that we are fulfilling each day.

En effet, grâce au programme de crédit aux entreprises, ou PCE, les banques, EDC et la BDC seront en mesure de consulter, de collaborer et d'accroître la capacité de financement globale sur le marché. Simultanément, EDC collabore avec des assureurs privés afin de s'assurer que ses activités dans ce secteur appuient et complètent celles offertes sur le marché par le secteur privé.

Pour nous aider à mettre en place cette capacité accrue, le gouvernement propose de majorer la limite des responsabilités éventuelles d'EDC et du capital-actions et, le cas échéant, d'augmenter le plafond de ses emprunts. Il propose aussi d'accroître le montant maximal des activités possibles sur le Compte du Canada.

Ces mesures viennent s'ajouter à l'injection de capitaux frais de 350 millions de dollars annoncée dans la mise à jour économique et financière de novembre dernier. Les travaux récents d'EDC dans le secteur de l'automobile constituent un bon exemple de la manière dont ces capitaux additionnels peuvent l'aider à élargir son offre de services.

Par exemple, EDC a utilisé ces capitaux pour injecter 60 millions de dollars de plus dans de nouvelles garanties d'assurance en 2009 dans le secteur de l'automobile, et elle est disposée à offrir une tranche additionnelle de 250 millions de dollars de couverture dans ce secteur, malgré les défis actuels. EDC a également créé un bassin de capitaux de 200 millions de dollars pour les prêts plus risqués consentis aux fournisseurs de pièces automobiles et équipementiers ayant des modèles d'affaires à long terme viables, mais dont les activités sont actuellement limitées par le resserrement actuel du crédit.

Toutes ces mesures s'ajoutent aux 4,2 milliards de dollars de financement et d'assurance que nous avons offerts dans cet important secteur afin d'appuyer 595 entreprises canadiennes.

Tout au long de 2009, nous continuerons de chercher les possibilités de déployer ces capitaux et d'offrir aux entreprises le crédit et la protection d'assurance dont elles ont besoin pour survivre, livrer concurrence et prospérer. Nous le faisons d'ailleurs déjà. Même si EDC ne dispose pas encore officiellement des nouveaux pouvoirs proposés dans le budget, nous ne nous contentons pas d'attendre la suite des choses. La société et ses employés abordent en effet tous les dossiers avec un véritable sens de l'urgence afin de mieux répondre aux besoins de la clientèle.

Permettez-moi de conclure par un aperçu des résultats de nos activités au cours des deux premiers mois de cette année. EDC a déjà conclu jusqu'à maintenant en 2009 de nouveaux engagements de 9,4 milliards de dollars. EDC s'engage quotidiennement dans de nouvelles affaires à hauteur de 230 millions de dollars. EDC a déjà accepté 419 nouveaux clients jusqu'ici cette année, en plus de sa clientèle existante. Elle a facilité plus de 500 transactions en partenariat avec des banques et des sociétés de cautionnement.

Comme je l'ai indiqué en préambule, notre travail consiste à offrir du crédit et à aider les entreprises à atténuer les risques qu'elles courent. Voilà le mandat qui nous a été confié par le Parlement et chaque jour qui passe, nous nous efforçons de nous en acquitter.

[Translation]

Thank you. I will now take your questions.

[English]

**The Chair:** Perhaps if senators agree, we can now hear from Mr. Halde and then question both witnesses. There may be some overlap.

Before calling upon Mr. Halde, I will introduce the two senators who have joined us: Senator Eyton from Ontario and Senator Moore from Nova Scotia. We now have three Nova Scotians.

**Senator Goldstein:** We are being overpowered.

**The Chair:** Without further ado, Mr. Halde, we welcome your statement. We thank you for joining us this morning.

[Translation]

**Jean-René Halde, President and Chief Executive Officer, Business Development Bank of Canada:** Thank you for inviting me to your deliberations on the state of the domestic and international financial system, more specifically, your deliberations on the topic of the day, access to credit for businesses.

Before turning to this, let me give you a quick description of BDC. We have 1,800 people providing financing to businesses through 100 branches across Canada and three main activities: financing, consulting and venture capital.

While I believe that Canada's flailing venture capital industry poses great strain on young technology companies by limiting their access to financing, I will limit my comments to the topic of traditional term lending, where because of the complementary nature of our role, we have a higher risk appetite than traditional financial institutions. Our lending portfolio is over \$11 billion. Through it we support 28,000 entrepreneurs. These clients in turn generate about \$160 billion in sales, including about \$22 billion of export sales.

[English]

We have about 3 per cent of the term lending market, which makes us small compared to other financial institutions. Our branch network is modest compared to the 6,600-plus branches of Canada's six big banks, but we do have 600 account managers who speak to thousands of entrepreneurs every month, which gives us a good feel for the pulse of the market.

Right now, we see two forces at work — the first one is the recession, a great many entrepreneurs hesitating to start new projects. They are delaying until they have a clearer sense of what the marketplace holds in store. As a result, we see a lower than normal number of entrepreneurs wishing to finance projects.

[Français]

Je vous remercie. Je vais maintenant répondre à vos questions.

[Traduction]

**Le président :** Si les sénateurs sont d'accord, peut-être que nous pourrions entendre M. Halde et ensuite, poser des questions aux deux témoins. Il pourrait y avoir du chevauchement.

Avant de céder la parole à M. Halde, je vais présenter les deux sénateurs qui se sont joints à nous : Le sénateur Eyton de l'Ontario et le sénateur Moore de la Nouvelle-Écosse. Nous avons trois Néo-Écossais.

**Le sénateur Goldstein :** C'est à un coup de force.

**Le président :** Sans plus tarder, monsieur Halde, nous sommes prêts à entendre votre exposé. Nous vous remercions de vous être joint à nous ce matin.

[Français]

**Jean-René Halde, président et chef de la direction, Banque de développement du Canada :** Je vous remercie de m'avoir invité à participer à vos travaux sur l'état du système financier national et international, et plus particulièrement sur l'enjeu de l'accès au crédit pour les entreprises.

Avant de commencer, j'aimerais faire une courte description de BDC. Le financement des entreprises est assuré par 1 800 employés qui travaillent à partir d'un réseau de 100 succursales à l'échelle du pays. Nos trois grands secteurs d'activité sont le financement, la consultation et le capital de risque.

Bien que le ralentissement de l'industrie du capital de risque au Canada soit dommageable pour les jeunes entreprises de technologie en restreignant leur accès au financement, je limiterai mes commentaires au financement à terme traditionnel. Comme vous le savez sans doute, en vertu de notre rôle de prêteur complémentaire, BDC est disposé à prendre plus de risques que les institutions financières traditionnelles. Présentement, notre portefeuille de prêts se chiffre à plus de 11 milliards de dollars et nous servons 28 000 entrepreneurs. À leur tour, ces clients génèrent des ventes d'à peu près 160 milliards de dollars, incluant des ventes à l'exportation d'environ 22 milliards de dollars.

[Traduction]

Avec environ 3 p. 100 du marché du financement à terme, BDC est petite comparativement aux autres institutions financières. Notre réseau de succursales est modeste par rapport aux quelque 6 600 succursales des six grandes banques canadiennes, mais nos 600 directeurs et directrices de compte sont en contact direct avec des milliers d'entrepreneurs tous les mois. Nous pouvons ainsi prendre le pouls du marché.

À l'heure actuelle, nous pouvons observer deux forces à l'oeuvre. La première est la récession; beaucoup d'entrepreneurs hésitent à entreprendre de nouveaux projets, attendant de voir plus clairement ce que le marché leur réserve. Par conséquent, le nombre d'entrepreneurs qui souhaitent financer un projet est plus faible qu'il ne l'est normalement.

The second force, on the other hand, is tightened credit conditions, mainly the result of the exit from the marketplace of some foreign banks and many non-regulated financial institutions due to the sharp decline in the securitization market; a difficult bond market, as we all know; and the difficulty for financial institutions of lending in an uncertain economic environment.

What do these forces mean for Canadian entrepreneurs? If they have a long-standing business relationship with a Canadian bank or a credit union, they are at less risk. However, this risk rises if they are operating in sectors most affected by the recession, such as manufacturing and tourism. Obviously, it rises again if they have lost their financial partner and are trying to establish a relationship with a new financial institution.

The exit of foreign, non-deposit-taking, unregulated financial institutions means that remaining banks are straining to meet the new, significant demand. This is certainly the case at BDC as our portfolio growth is greater than anticipated. We also have a greater number of mid-size firms approaching us. Transactions over \$5 million have increased 50 per cent year over year.

Our branch employees are talking to their counterparts at other banks more than ever before. In the first 10 months of this fiscal year, there were 15,000 such contacts, compared to almost 9,000 for all of last fiscal year. These conversations have produced more than 1,200 referrals to us.

You may recall that in November 2008, the government announced a \$350 million capital injection for BDC. We have thus far received \$250 million, which we are putting to good use in the marketplace. We expect the other \$100 million in April, and will use it for a new line of credit guarantee that we are developing in consultation with financial institutions.

The budget before Parliament contains two proposals that seek to alleviate the hardship caused by the exit of foreign banks and the collapse of the securitization market that my colleague referred to earlier. The first is the Business Credit Availability Program, BCAP, a collective effort, as he said, of Canada's big banks, EDC and BDC, to ensure that at least \$5 billion in loans and credit support is made available to creditworthy businesses whose access to financing would be otherwise restricted. Representatives of all organizations have already begun to meet at senior and working committee levels to determine the best ways to go.

Under BCAP, we at BDC have five initiatives. First, for large corporate clients, we will start participating in syndicates to replace departing lenders. Second, for mid-market-sized loans,

La deuxième force est le resserrement des conditions du crédit, qui résulte du retrait du marché de certaines institutions n'acceptant pas de dépôts; de la diminution importante du nombre d'intervenants sur le marché de la titrisation; d'un marché obligataire difficile et de la difficulté, pour les institutions financières, d'accorder des prêts dans un climat d'incertitude économique.

Qu'est-ce que ces forces signifient pour les entrepreneurs? Si l'entrepreneur jouit d'une relation d'affaires de longue date avec une banque canadienne ou une caisse populaire, il court moins de risque. Mais le risque augmente pour l'entrepreneur qui exploite une entreprise dans un des secteurs les plus touchés par la récession, comme le secteur manufacturier et le tourisme. De toute évidence, le risque est encore plus grave pour un entrepreneur qui a perdu son partenaire financier et qui tente d'établir une relation avec une nouvelle institution financière.

Le retrait de banques étrangères, d'institutions financières n'acceptant pas de dépôts ou d'entités non réglementées impose aux banquiers qui restent des contraintes liées à une nouvelle et importante demande. C'est sans contredit le cas de BDC qui a vu son portefeuille croître à un niveau plus important que ce qui était anticipé. Nous constatons également que les entreprises moyennes nous approchent en beaucoup plus grand nombre qu'avant. Les transactions supérieures à 5 millions de dollars ont augmenté de 50 p. 100 par rapport à l'année dernière.

Les échanges entre nos employés et ceux des autres institutions financières n'ont jamais été aussi nombreux. Au cours des dix premiers mois de l'exercice, on a dénombré plus de 15 000 contacts, comparativement à près de 9 000 au total pour l'exercice précédent. Ces échanges ont généré au-delà de 1 200 référencement à BDC.

Vous vous souvenez sans doute que le gouvernement nous a accordé, en novembre 2008, 350 millions de dollars de capitaux supplémentaires. Nous avons reçu jusqu'ici 250 millions de dollars, qui ont déjà été utilisés à bon escient sur le marché du financement. Nous devrions recevoir les 100 millions de dollars qui restent en avril. Ceux-ci serviront à offrir un nouveau mécanisme de garanties sur les marges de crédit que nous sommes à développer en consultation avec des institutions financières.

Le projet de loi sur le budget présenté au Parlement renferme deux propositions qui visent à alléger les difficultés engendrées par le retrait de banques étrangères et l'effondrement du marché de la titrisation, dont mon collègue a parlé plus tôt. La première est le Programme de crédit aux entreprises, PCE. Comme il l'a indiqué, ce programme est un effort de collaboration entre les grandes banques canadiennes, EDC et BDC dans le but de fournir pour au moins 5 milliards de dollars de prêts et de mesures de soutien du financement à des entreprises solvables dont l'accès au crédit serait par ailleurs limité. Les représentants de toutes les organisations concernées ont commencé à se réunir, en comité de direction et de travail, afin de déterminer les meilleures façons de procéder.

En vertu du PCE, nous avons cinq initiatives. En premier lieu, dans le cas de financement de montants élevés, BDC commencera à participer à des syndicats financiers en remplacement des



some financial institutions will share with us in an increasing number of commercial mortgage deals on a *pari passu* basis. Third, for smaller deals, where *pari passu* can be inefficient or costly, we will purchase participation in commercial mortgages. Fourth, as I mentioned earlier, we are putting in place a line-of-credit guarantee program. Finally, we are also exploring with some institutions a way to handle small loans quickly that would be declined as a result of their scoring systems.

Collaboration with EDC and the banks is good, and we see constructive partnerships developing.

The budget also calls for the creation of the Canadian secured credit facility to support the financing of vehicles and equipment for businesses and consumers. We are working with Finance Canada on this facility. We are coming to the end of public consultations and are in the midst of drafting an action plan as we speak.

As with BCAP, we are striving to launch this facility as quickly as possible. However, financial facilities such as the Canadian secured credit facility, which may go up to \$12 billion, are not created in a day, and we are aware of our responsibility to protect taxpayers' money.

In closing, it is crucial to remember that we are a commercial Crown corporation with a statutory obligation to make deals where there is a reasonable chance of success. This obligation means that we, unfortunately, cannot help everyone who asks. We want to help and we understand the need for speed. We give everyone who approaches us a chance to present their case, but our commitment and desire to help come with parameters and responsibility. We must seek creditworthy clients and commercially viable projects.

No one at BDC underestimates the gravity of this recession or the strain that it is placing on business owners. We want to support them quickly, professionally and well. We are doing everything in our power and means to do so.

[Translation]

We now welcome your questions.

**The Chair:** Thank you for your presentations. We will now go to questions.

**Senator Massicotte:** Thank you for joining us today. The purpose of our meeting is to ensure the flow of liquidities. That being the case, how do we resolve this dilemma? I am trying to understand the problem. Many organizations, including the Bank

prêteurs qui se retirent en second lieu, pour ce qui est dit prêt à la moyenne entreprise, les institutions financières feront un nombre croissant de transactions sur une base « *pari passu* ». En troisième lieu, en ce qui concerne les petits prêts à l'égard desquels le financement « *pari passu* » pourrait s'avérer inefficace ou coûteux, BDC acquerra une participation dans des hypothèques commerciales. En quatrième lieu, comme je l'ai mentionné précédemment, nous sommes en train d'élaborer un programme de garanties sur les marges de crédit. Finalement, nous examinons aussi avec certaines institutions financières des moyens de traiter plus rapidement les petits prêts qui seraient rejetés sur la base de leurs systèmes d'évaluation du crédit par points.

Nous avons une bonne collaboration avec EDC et les banques, et les partenariats constructifs sont en train de se former.

Le budget prévoit également la création de la Facilité canadienne de crédit garanti visant à aider les entreprises et les consommateurs à obtenir du financement pour l'achat de véhicules et de matériel. Il s'agit d'une initiative sur laquelle nous travaillons avec Finances Canada. Nous sommes sur le point de terminer les consultations publiques et entreprenons la rédaction d'un plan d'action en ce moment même.

Comme pour le PCE, nous mettrons tout en oeuvre pour lancer cette facilité de crédit garanti, qui pourrait être dotée d'un maximum de 12 milliards de dollars, dans les plus brefs délais. Il faut cependant comprendre que cela ne peut se faire en un jour, et que nous prenons très au sérieux notre responsabilité en tant que gardien de l'argent des contribuables.

En terminant, il ne faut surtout pas oublier que nous sommes une société d'État commerciale tenue par la loi de soutenir des entreprises solvables et des projets qui ont une chance raisonnable de réussite. Nous ne pouvons, pour cette raison, répondre favorablement à toutes les demandes. Nous voulons aider les entrepreneurs. Et nous comprenons qu'il est nécessaire d'agir rapidement. Mais notre engagement et notre désir d'aider sont assujettis à certains paramètres et s'accompagnent de certaines responsabilités. Nous devons chercher des clients solvables et des projets viables sur le plan commercial.

Personne à BDC ne sous-estime la gravité de la présente récession ou les contraintes qu'elle fait peser sur les propriétaires d'entreprises. Nous voulons apporter à ces derniers notre soutien de manière rapide, professionnelle et efficace. Soyez assurés que nous faisons tout en notre pouvoir, dans la mesure de nos moyens, pour y arriver.

[Français]

Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

**Le président :** Nous vous remercions de vos exposés. Nous passons maintenant à la période de questions.

**Le sénateur Massicotte :** Je vous remercie d'être présents aujourd'hui. Le but de notre rencontre est d'assurer des liquidités; si la réponse est oui, quelles sont les solutions? J'essaie de comprendre le problème. On voit beaucoup de

of Canada, have commissioned surveys showing that generally speaking, business people see the problem as a liquidity and credit crisis.

I believe the same comment was made to one of the House of Commons committees on March 4 last. According to the Bank of Canada's February 20 report on financial operations to the end of December 2008, in the area of business and consumer credit, the amount of credit issued has increased overall by 8 per cent to 9 per cent compared to 2008, which, *grosso modo*, is the same increase as in 2007. In some sectors, the amount of outstanding credit has decreased, while outstanding bank credit has increased quite significantly, more than offsetting the lack of credit in certain sectors.

I am trying to wrap my head around the problem. Are we experiencing liquidity problems? When I consider the Bank of Canada reports, I have to ask myself if the real problem is our perception of reality. Why are your figures so different from the Bank of Canada's statistics?

**Mr. Halde:** I do not think our figures are different. One has to understand that the banking system accounts for only about 40 per cent of all financial operations. Insurance companies, non-regulated financial institutions, companies like GI Capital and others that have exited the marketplace also carry out related financial operations.

Consider, for example, a client who had arranged to obtain some credit from a bank that has now exited the marketplace. A number of financial institutions that are no longer players in the marketplace must now be replaced. I think the two figures are not incompatible.

**Senator Massicotte:** I note that to the end of December, in the area of short-term business credit, in some sectors, including the ones you mentioned such as life insurance and special purpose corporations, available credit declined substantially from \$34 billion to 30 billion. In other words, these sectors experienced a decrease in credit of \$4 billion over one year.

As far as the banking sector is concerned, I note that it experienced an increase of almost \$20 billion over the same year. I can understand that some sectors are facing shortfalls, but overall an additional \$1.2 billion in credit has been extended. That represents an increase of 8 per cent.

It is the same for consumers. I understand that some sectors are experiencing credit problems. However, in terms of the overall number of loans, I have the impression that the numbers are up by 8 per cent, which is a fairly significant increase. The economy is growing at a nominal rate of 5 per cent or 6 per cent. Is there really a problem here? If so, how can we rectify it? What solutions are there to this problem, if in fact there is one?

[English]

**Mr. Siegel:** It is important to note that we are only now beginning to experience the credit crunch. Much of what we are seeing is anticipation of credit default in a much more serious

sondages issus de nombreuses organisations, dont la Banque du Canada qui démontrent que le sentiment des gens d'affaires est qu'il existe un problème de liquidité et de crédit.

Je crois que le 4 mars, la même remarque a été faite à la Chambre des communes à un de leurs comités. Lorsqu'on regarde le rapport de la Banque du Canada du 20 février sur ce qui s'est passé jusqu'à la fin décembre 2008, on peut remarquer que dans le crédit accordé aux gens d'affaires ainsi qu'aux consommateurs, on peut voir une augmentation de crédit en totalité de 8 à 9 p. 100 comparativement à 2008, ce qui équivaut, *grosso modo*, à la même augmentation qu'en 2007. Il y a des secteurs où il y a une diminution du montant de crédit en suspens, mais il y a une augmentation assez importante chez les banques, ce qui compense adéquatement pour le manque dans un certain secteur.

J'essaie de comprendre. Avons-nous un problème de liquidité? Tous les journaux en parlent, j'en parle et vous aussi. Lorsque je regarde la réalité basée sur les rapports de la Banque du Canada, est-ce un problème de perception de la réalité? Si oui, pourquoi vos chiffres sont-ils contraires à ceux de la Banque du Canada.

**M. Halde :** Je pense que nos chiffres ne sont pas différents. Il faut comprendre que le système bancaire ne représente que — je ne connais pas le chiffre exact — quelque 40 p. 100 de l'activité. Il y a d'autres activités connexes, des compagnies d'assurances, des gens qui ne sont pas réglementés, des GI capital, ainsi de suite, des entreprises qui se sont carrément retirées du marché.

On peut penser, par exemple, à un client qui allait être financé par une banque qui s'est retirée. Il y a donc des départs d'institutions financières qu'on doit tenter de remplacer. Je pense que les deux chiffres ne sont pas incompatibles.

**Le sénateur Massicotte :** Je remarque que jusqu'à la fin décembre, à un « short term business credit »; oui, il y a des secteurs, y compris les secteurs que vous avez nommés dont l'assurance-vie, « special purpose corporation », il y a une diminution assez importante, de 34 milliards à 30 milliards de dollars. En d'autres mots, il manque 4 milliards de dollars dans un an.

Lorsque je regarde le secteur bancaire, je remarque une augmentation de presque 20 milliards de dollars au cours de la même année. Je comprends qu'il y a des secteurs qui font défaut, mais on parle en totalité d'un crédit en extension de 1,2 milliard. C'est une augmentation de 8 p. 100.

C'est la même chose pour les consommateurs. Je comprends qu'il y a des lacunes dans certains secteurs. Mais si je parle de la totalité de tous les prêts, j'ai l'impression qu'il y a une augmentation de 8 p. 100, ce qui est assez important. Le taux nominal de la croissance économique est de 5 ou 6 p. 100. On parle d'un problème, mais existe-t-il réellement? Si oui, comment le corrige-t-on? Quelles sont les solutions dans le cas où il y a un problème?

[Traduction]

**M. Siegel :** Il est important de noter que nous ne faisons que commencer à connaître le resserrement du crédit. Une bonne partie de ce que nous voyons est la prévision d'une défaillance de crédit

credit environment than the one experienced to the end of 2008 and early into 2009. Previous experience has shown that in recessions, default rates are much higher than what we are experiencing currently. We anticipate having such default rates and we might exceed them.

That anticipation cascades back to bank lending. Banks have to adjust their lending practices in anticipation of credit default. That adjustment results in the banks either not having additional limit to provide, or having to readjust the terms and conditions of their lending. There, as well, we are seeing that the financial crisis has increased the funding cost, in particular, the liquidity premium that might not have existed before but exists now in many of those loans. Part of the crisis is that the dollars might be in place but the cost and the conditions surrounding the availability of credit have become more stringent and more expensive. That situation is hitting companies.

Another factor is that companies have capitalized tremendously on the liquidity in the market before and, in many respects, have short-term obligations that are coming due now. Thus, a growing wall of refinancing must take place without the benefit of being able to go to the capital markets because the capital markets are highly constrained at this time, which puts additional emphasis on the banks. That situation is why bank lending is turning up, not surprisingly. However, the demand eclipses that which the banks can lend. Ms. Hughes, who is here today from the Canadian Bankers Association, will be able to explain that situation to the committee in more detail. That is why it is important for the BDC and EDC to fill the gaps of foreign institutions that have had to vacate, and of non-banks that are uncomfortable with covering that space, to stabilize the bank lending that does occur.

**Senator Massicotte:** That argument is coherent with the result. While we are seeing growth, previous recessions have shown that there must be more significant growth to offset the impending problem with liquidity.

During the last significant recession periods, 1980 and 1991, we saw an 8 per cent growth, and we are seeing a good growth in money supply. How much does money supply need to grow to offset this impending shortfall in respect of liquidity.

**Mr. Siegel:** During the 1991 recession, sub-investment grade defaults rose to 11 per cent. We are seeing about 4 per cent now. Current estimates are that we will eclipse 11 per cent. We might see defaults rise to 15 per cent or 16 per cent, but that is obviously a guess. Previous experience has shown that we experienced that level of default rate, and loss-given default is a subset of that default.

dans un environnement de crédit beaucoup plus sérieux que celui que nous avons connu à la fin de 2008 et au début de 2009. L'expérience passée nous indique que dans les récessions, les taux de défaillance sont beaucoup plus élevés que ceux que nous connaissons à l'heure actuelle. Nous prévoyons avoir de tels taux de défaillance et nous pourrions même les dépasser.

La prévision se reflète sur les pratiques de prêt des banques. Les banques doivent ajuster leurs pratiques de prêt en prévision des défaillances de crédit. Cet ajustement a pour effet que les banques ou bien n'ont pas de limites additionnelles à offrir ou bien doivent modifier les conditions rattachées aux prêts. Là aussi, nous voyons que la crise financière a augmenté le coût des fonds, en particulier, la prime de liquidité qui pourrait ne pas avoir existé avant, mais qui existe maintenant dans un grand nombre de ces prêts. Une partie de la crise, c'est que l'argent est là, mais le coût et les conditions entourant la disponibilité du crédit sont devenus plus rigoureux et plus coûteux. Cette situation fait mal aux entreprises.

Un autre facteur, c'est que les entreprises se sont capitalisées auparavant d'une manière très importante à partir de la liquidité dans le marché et, à de nombreux égards, ont des obligations à court terme qui sont maintenant arrivées à échéance. Ainsi, une masse croissante de refinancement doit se faire sans l'avantage de pouvoir compter sur les marchés financiers qui sont très resserrés à l'heure actuelle, ce qui met une pression additionnelle sur les banques. C'est cette situation qui explique pourquoi la demande de prêts auprès des banques est à la hausse, ce qui n'a rien d'étonnant. Toutefois, la demande éclipse totalement ce que les banques sont en mesure de prêter. Mme Hughes, qui est ici aujourd'hui au nom de l'Association des banquiers canadiens, sera en mesure d'expliquer cette situation au comité avec plus de détails. C'est pourquoi il est important que BDC et EDC combent le vide laissé par les institutions étrangères qui ont dû se retirer, et les établissements non bancaires qui ne sont pas à l'aise d'occuper cet espace, pour stabiliser les prêts consentis par les banques.

**Le sénateur Massicotte :** Cet argument est conforme aux résultats. Bien que nous constatons une croissance, les récessions antérieures nous ont montré qu'il doit y avoir une croissance plus importante pour compenser les problèmes de liquidité imminents.

Au cours des dernières périodes de récession importante, 1980 et 1991, nous avons vu une croissance de 8 p. 100, et nous voyons une bonne croissance dans la masse monétaire. Dans quelle mesure la masse monétaire doit-elle croître pour compenser ces pénuries imminentes en ce qui a trait aux liquidités?

**M. Siegel :** Au cours de la récession de 1991, le taux de défauts de remboursement des emprunts de qualité inférieure a grimpé à 11 p. 100. À l'heure actuelle, il est de 4 p. 100. Les estimations actuelles veulent que nous éclipsons la marque de 11 p. 100. Nous pourrions voir des taux de 15 ou 16 p. 100, mais il ne s'agit évidemment que d'une supposition. L'expérience passée a montré que nous avons connu ce degré de taux de défauts de remboursement, et la perte en cas de défaut est un sous-ensemble de ce défaut.

It also indicates that all the way through the credit spectrum, at such a level of default, much better credits are being downgraded and access to their capital then diminishes accordingly. Through the course of 2009, we expect to see a threefold-or-greater increase in credit defaults and their related disruptions.

**Senator Massicotte:** In summarizing the comments in the marketplace where people are complaining about the lack of credit, you are saying that it is predominantly talk. However, in 2009 you predict that it will worsen considerably. That is why the Governor of the Bank of Canada and the Minister of Finance are pushing hard on the BDC, EDC and the banks to make up for lack of credit, given what they see ahead.

**Mr. Siegel:** Yes; some complaints are real and lack of credit is only now starting to hit. Banks and the financial markets are looking ahead and anticipating what will happen. Discussions on more credit or credit renewals are coming with different terms and conditions, and we are beginning to see effect that manifest itself.

**Senator Oliver:** My questions concern small and medium enterprises, SMEs, and access to credit. I know that EDC activities include loans, insurance, guarantees and bonding, et cetera. From what I have read in the newspapers, my impression is that the Minister of Finance wants both the BDC and EDC to become more like retail bankers. By that I mean, they will give greater access to credit to SMEs rather than to the larger corporations only that they currently service.

Will you look at the forestry and fisheries sectors, at real estate and at other areas in respect of loan considerations? Mr. Siegel, you said that you anticipate adding capacity to the domestic market in three areas. The first two were re-insurance and the third was the provision of loans and loan guarantees in the domestic market to assist companies facing challenges in raising sufficient credit. Does that increased capacity refer to small SMEs? If so, in what way?

In preparing for this budget to pass, which might be on March 26, will you hire additional people in your companies to help with this new demand that I anticipate from SMEs looking for more credit because they will not obtain it from the banks. How have you set up for that new demand? How can you ensure that it will be done in a timely way?

**Mr. Siegel:** Senator, I will respond to the latter question first. Yes, we have been gearing up with additional staff since we saw our business grow tremendously in the third and fourth quarters of 2008, despite the fact that exports were decreasing. The private market was not there and so more demand was shifting toward

Elle indique également que tout le long du spectre du crédit, à un tel taux de défauts de remboursement, des crédits de bien meilleure qualité sont évalués à la baisse et l'accès aux capitaux diminue alors en conséquence. Au cours de l'année 2009, nous nous attendons à ce que les défauts de remboursement et les perturbations qui accompagnent cette situation se multiplient par trois et plus.

**Le sénateur Massicotte :** En résumant les commentaires des gens qui se plaignent du manque de crédit sur le marché, vous dites qu'il s'agit surtout de paroles. Cependant, en 2009, vous prévoyez que la situation s'aggravera considérablement. C'est pourquoi le gouverneur de la Banque du Canada et le ministre des Finances exercent des pressions importantes sur la BDC, EDC et les banques pour que ces dernières compensent la demande de crédit, en raison de ce qu'ils voient dans l'avenir.

**M. Siegel :** Oui; certaines plaintes sont réelles et la pénurie de crédit ne fait que commencer à se faire sentir maintenant. Les banques et les marchés financiers regardent vers l'avenir et prévoient ce qui va arriver. Les discussions concernant du crédit additionnel ou du renouvellement des crédits où les conditions seront modifiées s'en viennent, et nous commençons à voir cet effet se manifester.

**Le sénateur Oliver :** Mes questions concernent les petites et moyennes entreprises, PME, et l'accès au crédit. Je sais que les activités d'EDC comprennent les prêts, l'assurance, les garanties et le cautionnement, « et cetera ». D'après ce que j'ai lu dans les journaux, j'ai l'impression que le ministre des Finances veut que la BDC et EDC ressemblent davantage aux services bancaires de détail, en ce sens qu'elles vont offrir un meilleur accès au crédit aux PME plutôt qu'aux seules plus grandes entreprises avec qui elles font affaire actuellement.

Allez-vous examiner les secteurs de la foresterie et de la pêche, les biens réels et d'autres domaines en ce qui a trait à l'étude des prêts? Monsieur Siegel, vous avez dit que vous prévoyez une capacité additionnelle dans le marché intérieur dans trois domaines. Les deux premiers sont la réassurance et le troisième, la fourniture de prêts et de garanties de prêt sur le marché intérieur pour aider les entreprises qui ont de la difficulté à obtenir suffisamment de crédit. Est-ce que cette capacité accrue touche les petites PME? Si oui, de quelle manière?

Dans votre préparation pour ce budget qui sera adopté, peut-être le 26 mars, allez-vous embaucher du personnel additionnel dans vos entreprises pour faire face à cette nouvelle demande que je prévois de la part des PME à la recherche de plus de crédit parce qu'elles ne pourront pas en obtenir des banques. Comment vous êtes-vous organisés pour faire face à cette nouvelle demande? Comment pouvez-vous vous assurer que cela se fera en temps opportun?

**M. Siegel :** Sénateur, je vais commencer par répondre à la dernière question. Oui, nous recrutons du personnel additionnel étant donné que nous avons vu nos activités croître de manière vertigineuse au cours du troisième et du quatrième trimestres de 2008, malgré le fait que les exportations étaient à la baisse. Le

us. We also anticipated higher defaults rates and restructuring. We are adding between 30 and 40 people to the organization to deal with both our core business and the new domestic powers.

Small and medium-sized enterprises are a big part of our business. SMEs are 82 per cent of our customer base; they amount to almost 7,000 of our 8,300 customers. Last year, total support in that area was \$17.8 billion, which was a sizeable jump from 2007.

A large part of that support is in the area of credits insurance. I do not want to dismiss that support, because the first point at which we are able to create credit for SMEs is with their bank. They do have a bank, in many cases.

The bank is prepared to lend against the receivables. They need to have the assurance that those receivables are good. EDC's credits insurance is pledged to the bank as security. About 40 per cent of all the receivables insurance that we provide is pledged to the bank. If you take 70 per cent of that insurance being lent against, you have roughly \$28 billion worth of credit being provided by the banks, based in part on EDC's insurance. That is important.

We also provide bonding. Basically, we guarantee the bank to relieve the bank's draw on the company's line of credit so they can issue a bid bond or performance bond on a particular contract.

Finally, we provide financing. Last year, we provided about \$1.5 billion of financing to SMEs.

**Senator Oliver:** Can you tell me what type of financing?

**Mr. Siegel:** A large part of it was provided through the banks by way of a guarantee from EDC. We guarantee up to 90 per cent of the loan. The bank is the lender of record. The loan could be up to \$2 million in size, of a two-year duration. Last year, that lending represented \$323 million to 314 different SMEs. We anticipate that lending continuing to grow this year.

**Senator Oliver:** Will you become a lender of first resort when the budget passes?

**Mr. Siegel:** Our first preference is to provide loans through the banks if we can, but we are prepared to lend directly. We want to respect the fact that BDC is the core player in this space. First and foremost, we will work collaboratively with BDC to ensure we are not providing services they would already provide. That is through our own bilateral relationship at the working and executive levels, but also through the BCAP, working with the banks.

marché privé était absent de sorte que nous nous sommes retrouvés avec une demande plus forte. Nous avons également prévu un taux de défaut de remboursement plus élevé et de la restructuration. Nous ajoutons de 30 à 40 personnes de plus dans notre personnel pour nous occuper à la fois de nos activités de base et des nouveaux pouvoirs touchant le marché intérieur.

Les petites et moyennes entreprises constituent une grande part de nos activités. Les PME représentent 82 p. 100 de notre clientèle, soit près de 7 000 de nos 8 300 clients. L'an dernier, le soutien total dans ce domaine s'élevait à 17,8 milliards de dollars, ce qui constitue une augmentation considérable par rapport à 2007.

Une grande partie de ce soutien se trouve dans le domaine de l'assurance-crédit. Je ne veux pas écarter ce soutien parce que le premier endroit où nous pouvons créer du crédit pour les PME, c'est auprès de leur banque. Dans de nombreux cas, elles ont une banque.

La banque prête en fonction des comptes débiteurs. Elle doit avoir l'assurance que ces comptes débiteurs sont bons. L'assurance-crédit d'EDC est donnée en gage à la banque à titre de garantie. Environ 40 p. 100 de toute l'assurance liée aux comptes débiteurs que nous offrons est donné en gage à la banque. Si vous supposez que 70 p. 100 de cette assurance permet d'obtenir un prêt, vous avez l'équivalent d'environ 28 milliards de dollars de crédit qui est fourni par les banques, en partie à cause de l'assurance offerte par EDC. C'est important.

Nous offrons également du cautionnement. Essentiellement, nous garantissons à la banque de prendre la responsabilité du retrait effectué sur la ligne de crédit de l'entreprise de manière que la banque puisse émettre un cautionnement de soumission ou un cautionnement de bonne fin dans le cas d'un contrat particulier.

Enfin, nous fournissons du financement. L'an dernier, nous avons fourni pour environ 1,5 milliards de dollars de financement aux PME.

**Le sénateur Oliver :** Pouvez-vous me dire quel type de financement?

**M. Siegel :** Une grande partie de ce financement était assurée par l'intermédiaire des banques au moyen d'une garantie d'EDC. Nous garantissons jusqu'à 90 p. 100 du prêt. La banque est le prêteur officiel. Le prêt peut aller jusqu'à 2 millions de dollars pour une durée de deux ans. L'an dernier, cette forme de prêt s'est élevée à 323 millions de dollars et a profité à 314 PME différentes. Nous prévoyons que ce type de financement continuera de croître cette année.

**Le sénateur Oliver :** Allez-vous devenir un prêteur de premier recours lorsque le budget sera adopté?

**M. Siegel :** Notre préférence est de fournir des prêts par l'intermédiaire des banques si nous pouvons le faire, mais nous sommes prêts à prêter directement. Nous voulons respecter le fait que la BDC est l'acteur principal dans ce domaine. D'abord et avant tout, nous collaborons avec la BDC pour nous assurer que nous ne fournissons pas des services qu'elle offre déjà. Cela se fait par le biais de notre relation bilatérale particulière, au niveau de travail et de la direction, mais également par le biais du PCE, en collaboration avec les banques.

We anticipate we will provide a guarantee capacity, and in some cases funded participation capacity to the banks as they lend to those players. However, if we have to lend directly, we will.

**Senator Oliver:** If the banks say no to an SME, can that SME come to you?

**Mr. Siegel:** Yes, they can.

**Senator Oliver:** What is your pricing like compared to the commercial banks?

**Mr. Siegel:** The way I would put it is that we are not trying to distort the market. We are not trying to provide some kind of subsidy. We want to be priced to reflect our cost of funds and the risk of the loan.

**Senator Oliver:** Are you looking at prime plus 3 plus?

**Mr. Siegel:** The rate varies with the quality of the borrower. We use a rating system. Because we would work with the banks, we would see how our rating compares with their rating.

We are aware that right now pricing is a bit volatile. That is part of the reason why we have the BCAP. We are hoping, through that facility, to be able to identify where inordinate pricing is happening to try to ensure that we have a more consistent pricing for the risk, which is reflective of all the costs of that lending.

**Mr. Halde:** Maybe I can add to that answer. BDC is mainly focused on SMEs — 76 per cent of the businesses that we deal with have fewer than 20 employees. We are talking small more than medium. The number of mediums and large mediums coming to us is rapidly growing, but we are focused on SMEs.

We are focused ideally where the risk appetite of the traditional financial institution stops. We price for risk, exactly as Mr. Siegel said; we have a rating system, but we try to go where other banks do not care to go.

I have some statistics. For example, the automobile sector — auto parts and so on — was up 11.5 per cent this year against last year. The forestry sector was up 20 per cent versus the previous year. Tourism was up 6 per cent.

We are trying to go where other banks might want to retrench. We have to price for risk, because obviously those loans are riskier.

**Senator Oliver:** Can you give me an example of some of your prices for risk — prime plus? What are you looking at on average?

**Mr. Halde:** The whole portfolio an average is at prime plus 2.3.

Nous prévoyons que nous allons fournir une capacité de garantie, et dans certains cas, une capacité de participation de financement aux banques lorsqu'elles prêtent à ces acteurs. Cependant, si nous devons prêter directement, nous le ferons.

**Le sénateur Oliver :** Si les banques disent non à une PME, cette dernière peut-elle s'adresser à vous?

**M. Siegel :** Oui, elle peut faire.

**Le sénateur Oliver :** Comment vos tarifs se comparent-ils à ceux des banques commerciales?

**M. Siegel :** Je dirais que nous n'essayons pas d'introduire une distorsion sur le marché. Nous n'essayons pas d'offrir une sorte de subvention. Nous voulons que nos tarifs reflètent le coût des fonds et les risques liés au prêt.

**Le sénateur Oliver :** Pensez-vous au taux préférentiel majoré de 3 p. 100 et plus?

**M. Siegel :** Le taux varie en fonction de la qualité de l'emprunteur. Nous utilisons un système de cotes. Étant donné que nous travaillons avec les banques, nous chercherions à savoir comment nos cotes se comparent aux leurs.

Nous sommes conscients qu'à l'heure actuelle la tarification est un peu volatile. C'est une partie des raisons pour lesquelles nous avons le PCE. Nous espérons, par le biais de cette facilité, pouvoir déterminer où il y a une tarification démesurée pour essayer de nous assurer que nous avons une tarification plus cohérente, qui reflète l'ensemble des coûts liés à ce prêt.

**M. Halde :** Peut-être puis-je ajouter quelque chose à cette réponse. La BDC concentre principalement son attention sur les PME — 76 p. 100 des entreprises avec lesquelles nous faisons affaire comptent moins de 20 employés. Il s'agit davantage de petites entreprises que de moyennes entreprises. Le nombre d'entreprises de taille moyenne et grande qui s'adressent à nous augmente rapidement, mais nous nous concentrons sur les PME.

Idéalement, nous nous concentrons là où l'appétit pour le risque des institutions financières traditionnelles s'arrête. Nous établissons le prix en fonction du risque, exactement comme l'a dit M. Siegel; nous avons un système de cotes, mais nous essayons d'aller là où les autres banques ne sont pas intéressées à aller.

J'ai certaines données statistiques. Par exemple, dans le secteur automobile — pièces automobiles, et cetera — il y a eu une augmentation de 11,5 p. 100 cette année par rapport à l'année précédente; dans le secteur un forestier, une augmentation de 20 p. 100 par rapport à l'année précédente et dans le secteur du tourisme, une augmentation de 6 p. 100.

Nous essayons d'aller là où les banques veulent se retirer. Nous devons établir un tarif pour le risque, parce qu'évidemment, ces prêts sont plus risqués.

**Le sénateur Oliver :** Pouvez-vous me donner un exemple de certains de vos tarifs pour le risque — taux préférentiel majoré? À quoi cela ressemble-t-il en moyenne?

**M. Halde :** L'ensemble du portefeuille se situe en moyenne au taux préférentiel majoré de 2,3 p. 100.

**Senator Oliver:** What is your highest — prime plus 6?

**Mr. Halde:** It is prime plus 4, for secured term lending — not totally secured, but partially secured. Another type of lending is subordinated financing; that is, cash flow lending, totally unsecured, quasi-equity — we are obviously lending there as well. However, the whole structure of the deal is different, with a warrant and so on.

**The Chair:** Given your new drastic mandate, Mr. Siegel, you said you would be working collaboratively with BDC, whether under the umbrella of BCAP or directly. What scenario would there be where you would say, “After you, Alphonse. You take this one”? What sort of activity would fall to you under the new rules of engagement and what would fall to Mr. Halde?

**Mr. Siegel:** There is no hard and fast rule. It will never be perfect so that there is no potential for a modest amount of overlap; but to this point, there has not been much overlap.

For instance, take a company with sales of \$50 million or \$60 million. Probably the first point of call for that company should be BDC. Sales could be higher than that; but we feel confident telling our account managers in the field that before they start putting that loan through, pick up the phone and call BDC.

Another example of collaboration is we provide credits insurance. We insure the receivable. That insurance can be valuable security for the banks or for BDC. They make the loan but we take the credits insurance. That is our competence; lending is their competence.

Another example is our bonding guarantees. They do not provide that service; we do. We both can participate. They are a lender and we provide bonding guarantees, which opens up additional credit.

We also collaborate on the equity side. Both our organizations have equity powers. Historically, BDC has been longer in the market and has a bigger participation. We are finding that the equity market, the venture capital market, has dried up in the country. We are in danger of losing technologies that are valuable but do not have the capacity the credit to keep moving.

Therefore, we are collaborating; often we find ourselves investing jointly in an entity. BDC may have been there at an early stage and we come in at a later stage, but we are trying to provide the financing needed.

We are looking jointly at a fund that BDC has been the originator of, which is designed to catalyze a large pool of late-stage equity funding for high-tech companies. That is the kind of collaboration we are talking about, and it involves a lot of dialogue.

**Le sénateur Oliver :** Quel est le taux le plus élevé — taux préférentiel majoré de 6 p. 100?

**M. Halde :** C’est le taux préférentiel majoré de 4 p. 100, pour les prêts à terme garanti — pas entièrement garanti, mais partiellement garanti. Un autre type de prêt est le prêt subordonné, c’est-à-dire le prêt sur capacité d’autofinancement, sans aucune garantie, des prêts de quasi-capitaux propres — nous offrons, de toute évidence, des prêts dans ce domaine également. Toutefois, toute la structure de la transaction est différente, avec bon de souscription d’actions et ainsi de suite.

**Le président :** Étant donné le changement très important de votre mandat, vous avez dit, monsieur Siegel, que vous alliez travailler en collaboration avec la BDC, sous l’égide du PCE ou directement. Quel scénario y aurait-il pour vous permettre de dire : « Après vous, Alphonse. Celui-là est à vous »? Quels types d’activités relèveraient de vous en vertu des nouvelles règles du jeu et lesquelles relèveraient de M. Halde?

**M. Siegel :** Il n’y a pas de règle absolue. Ce n’est jamais assez parfait pour éviter toute possibilité de chevauchement; mais jusqu’ici, il n’y a pas eu beaucoup de chevauchement.

Par exemple, prenez une entreprise qui a des ventes de 50 ou 60 millions de dollars. Probablement que le premier endroit où cette entreprise devrait s’adresser serait la BDC. Les ventes pourraient être plus élevées que cela; mais nous sommes à l’aise de dire à nos gestionnaires de comptes sur le terrain d’appeler la BDC avant de commencer à traiter le prêt.

Un autre exemple de collaboration, c’est que nous fournissons de l’assurance crédit. Nous assurons les comptes débiteurs. Cette assurance peut être une garantie précieuse pour les banques et pour la BDC. Elles sont le prêt, mais nous offrons l’assurance crédit. C’est notre compétence; le prêt, c’est leur compétence.

Un autre exemple, nos garanties de cautionnement. Elles ne fournissent pas ce service, alors que, nous, nous le faisons. Nous pouvons participer tous les deux. Ils constituent un prêteur et nous fournissons des garanties de cautionnement, ce qui permet d’offrir du crédit additionnel.

Nous collaborerons également en ce qui concerne les capitaux propres. Nos deux organismes ont des pouvoirs en matière de capitaux propres. Historiquement, la BDC est sur le marché depuis plus longtemps et possède une participation plus importante. Nous constatons que le marché boursier, le marché du capital-risque, est tari au pays. Nous risquons de perdre des technologies qui sont précieuses, mais nous n’avons pas la capacité, le crédit pour continuer d’aller de l’avant.

Par conséquent, nous collaborons; il nous arrive souvent d’investir conjointement dans une même entité. Il est possible que la BDC soit intervenue à un stade antérieur et que nous arrivions à un stade ultérieur, mais nous essayons de fournir le financement nécessaire.

Nous examinons conjointement un fonds créé par la BDC qui est conçu pour catalyser un bassin important de fonds d’actions de stade avancé pour les entreprises de haute technologie. C’est le genre de collaboration dont nous parlons, et cela fait intervenir beaucoup de discussion.

**Mr. Halde:** I have nothing really to add. We will lend up to \$50 million or \$75 million. Anything above that level is more in Mr. Siegel's EDC league, because we are an SME lender. The sheer size of the loan is one way of cutting it; the size of the firm is another way of cutting it. There is probably a small area of overlap where we need to talk to each other, but overlap is relatively small.

**Senator Goldstein:** Gentlemen, thank you very much for an enlightening presentation. We appreciate that you were not given a great deal of lead time to come here, but it does not show because you are obviously well prepared.

I have a number of small and perhaps lateral questions. To what extent are you involved in real estate financing?

I ask the question because the statistics I have seen appear to reflect the real probability that a lot of mortgages on commercial property are coming due, and some of the mortgage creditors do not appear ready to refinance, as a result of which there may be, aside from the housing problems, commercial real estate problems. Are either of your organizations involved, or propose to become involved, in commercial real estate?

The second question is more directed to Mr. Siegel. Export Development Canada has traditionally been, from my perspective, a guarantor of foreign credit, in large measure. In another life, many years ago, I represented EDC and was busy trying to find lawyers in Algeria and Nigeria to go after people who were not paying their suppliers, and that is the traditional field. I hear from you today, Mr. Siegel, that independently of what the budget proposes, you have already been significantly involved in domestic loans or, perhaps more important, domestic guarantees so that people and businesses can use their receivables to finance, and you can give comfort to more traditional "lenders," particularly banks.

There are others in that field — and I refer to factoring companies, some large and some small. They are predominantly local people, but they are involved, effectively, in the same activity. They guarantee receivables, and traditional banks rely in large measure on those guarantees to grant credit with respect to the receivables. Sometimes they grant the credit themselves.

Can you comment, therefore, on these two issues: first, commercial real estate; and second, the extent to which other entrepreneurs, including but not limited to factoring companies, can step in to fill the breach to be able to guarantee liquidity on an ongoing basis?

**M. Halde :** Je n'ai pas vraiment grand-chose à ajouter. Nous allons prêter jusqu'à concurrence de 50 ou 75 millions de dollars. Tout ce qui se trouve au-dessus de cette somme est davantage du ressort de M. Siegel et d'EDC, parce que nous sommes un prêteur pour les PME. La taille même du prêt est une façon de délimiter; et la taille de l'entreprise en est une autre. Il y a probablement une petite zone de chevauchements où nous devons nous parler, mais le chevauchement est relativement faible.

**Le sénateur Goldstein :** Messieurs, merci beaucoup de votre exposé très instructif. Nous sommes conscients que vous n'avez pas eu beaucoup de temps pour vous préparer à venir ici, mais cela ne paraît pas parce que, de toute évidence, vous êtes bien préparés.

J'ai un petit nombre de questions courtes et peut-être indirectes. Dans quelle mesure faites-vous du financement des biens réels?

Je pose la question parce que les données statistiques que j'ai vues semblent indiquer une probabilité réelle que beaucoup d'hypothèques commerciales arrivent à échéance et que certains créanciers hypothécaires ne semblent pas prêts à vouloir refinancer, ce qui pourrait entraîner, outre le problème des hypothèques résidentielles, un problème touchant les hypothèques commerciales. Est-ce que l'une ou l'autre de vos sociétés est active, ou se propose de devenir active, dans le domaine des biens mobiliers à usage commercial?

La deuxième question s'adresse plus particulièrement à M. Siegel. À mon point de vue, EDC a été traditionnellement un organisme qui garantissait le crédit étranger, dans une grande mesure. Dans une autre vie, il y a de nombreuses années, je représentais EDC et j'étais occupé à trouver des avocats en Algérie et au Nigeria pour poursuivre les gens qui ne payaient pas leurs fournisseurs, et c'est là le domaine traditionnel. Aujourd'hui, je vous entends dire, monsieur Siegel, qu'indépendamment de ce que le budget propose, vous participez déjà de manière importante à l'attribution de prêts sur le marché intérieur ou, peut-être plus important encore, de garanties sur le marché intérieur de manière que les gens et les entreprises puissent utiliser leurs comptes débiteurs pour se financer, et que vous pouvez rassurer certains « prêteurs » plus traditionnels, en particulier les banques.

Il y a d'autres acteurs dans ce domaine — et je pense aux sociétés d'affacturage, certaines de grande taille, certaines de petite taille. Ce sont surtout des gens de la place, mais ils participent effectivement à cette activité. Elles garantissent les comptes débiteurs, et les banques traditionnelles se fient en grande mesure sur ces garanties pour accorder du crédit en ce qui concerne les comptes débiteurs. Parfois, elles accordent le crédit elles-mêmes.

Par conséquent, pouvez-vous nous parler de ces deux questions : premièrement, les biens mobiliers à usage commercial et, deuxièmement, la mesure dans laquelle d'autres entrepreneurs, y compris les sociétés d'affacturage, et d'autres, peuvent intervenir pour combler l'écart et être en mesure de garantir la liquidité sur une base continue?



**Mr. Halde:** I can try to answer your first question on commercial mortgages.

In our case, a lot of our term lending is done for commercial mortgages because we are talking about an entrepreneur wishing to put up a plant and so on. That lending is a large part of our activity, obviously.

There is certainly a capacity problem in the system. This is why under BCAP, as I mentioned in my remarks, we will be involved with, at least the financial institutions that wish to do so, *pari passu* on large commercial mortgages and bundling the smaller commercial mortgages. That is an effort to provide them with the capital so that together we can do a lot more.

This is the way to address at least some of the issues. We are staying away, obviously, from residential mortgages, because that is not our mandate; and we are staying away from situations where Canada Mortgage and Housing Corporation, CMHC, has the required powers. On the other commercial type of mortgages, we will play, hopefully, a large role.

**Mr. Siegel:** Quickly, on the issue of real estate, we are not active in that area. We have a limited amount of real estate lending, which is bridge financing in respect of foreign projects. We are not a term lender in the real estate market.

With respect to your question about other players and the area of receivables and factoring, et cetera, historically the origin of the corporation is as a receivable insurer before we ever acquired our lending power. Receivables insurance continues to be the dominant part of our business. Of that \$85 billion, \$61 billion was receivables that we insured, and this insurance is not only banks but factors are also beneficiaries. Factors often factor the receivable because it is insured by EDC. We have factoring agreements with them.

That scenario also applies to securitizations, because many companies will securitize their receivables and then use the secondary market to sell them. We will put an umbrella, a receivable insurance policy, on all those receivables. Obviously, the secondary market has become weaker, if not nonexistent, so that is harder to achieve today.

The way to think of EDC and the domestic market, I think, is to see exports as a long supply chain. Indeed, in today's world, the globalized supply chain has become lengthy and it extends right back into Canada. Often, the best way or maybe even the only way, for EDC to assist a Canadian company that wants to export is by assisting them here in the domestic market. They may be an exporter by virtue of being part of a major export supply chain.

**M. Halde :** Je peux essayer de répondre à votre première question sur les hypothèques commerciales.

Dans notre cas, une grande partie de nos prêts à terme portent sur des hypothèques commerciales parce que nous parlons d'un entrepreneur qui désire construire une usine et ainsi de suite. De toute évidence, ce type de prêt constitue une part importante de notre activité.

Il y a certainement un problème de capacité dans le système. C'est pourquoi en vertu du PCE, comme je l'ai indiqué dans mon exposé, nous participerons avec les institutions financières qui désireront le faire, tout au moins, dans des hypothèques commerciales importantes sur une base « pari passu » et au regroupement des plus petites hypothèques commerciales. Il s'agit d'un effort pour fournir aux entreprises du capital de sorte qu'ensemble, nous puissions en faire beaucoup plus.

C'est une façon de corriger au moins certains des problèmes. Nous restons à l'écart des hypothèques résidentielles parce que ce n'est pas notre mandat et nous restons à l'écart des situations où c'est la Société canadienne d'hypothèques et de logement, SCHL, qui a les compétences nécessaires. Pour les autres hypothèques de type commercial, nous jouerons, nous l'espérons, un rôle important.

**M. Siegel :** Rapidement, sur la question des biens réels, nous ne sommes pas actifs dans ce domaine. Nous avons une quantité limitée de prêts relatifs à des immeubles commerciaux, mais il s'agit de préfinancement concernant des projets étrangers. Nous ne sommes pas un prêteur à terme dans le marché des biens réels.

Concernant votre question sur les autres acteurs et le domaine des comptes débiteurs et de l'affacturage, et cetera, notre société était à l'origine une société d'assurance des comptes débiteurs avant même d'acquérir des pouvoirs de prêteur. L'assurance des comptes débiteurs continue de représenter une part dominante de nos activités. Des 85 milliards de dollars d'activité, l'assurance des comptes recevables représente 61 milliards de dollars et cette assurance profite non seulement aux banques, mais également aux sociétés d'affacturage. Ces sociétés achètent souvent les comptes débiteurs parce qu'ils sont assurés par EDC. Nous avons une entente d'affacturage avec elles.

Ce scénario s'applique également à la titrisation, parce que de nombreuses entreprises feront la titrisation de leurs comptes débiteurs pour ensuite utiliser le marché secondaire pour les vendre. Nous allons fournir un parapluie, une police d'assurance des comptes débiteurs, sur tous ces comptes débiteurs. De toute évidence, le marché secondaire est devenu plus faible, voire inexistant, alors c'est plus difficile à faire aujourd'hui.

Je pense que la façon de voir EDC et le marché intérieur est de voir les exportations comme une longue chaîne d'approvisionnement. En effet, dans le monde d'aujourd'hui, la chaîne d'approvisionnement mondialisée est devenue très longue et revient ici même au Canada. Souvent, la meilleure façon, et peut-être même la seule façon, d'aider une entreprise canadienne qui veut exporter est d'aider cette entreprise ici dans le marché intérieur. Il peut s'agir d'une entreprise qui exporte du fait qu'elle fait partie d'une grande chaîne d'approvisionnement pour les exportations.

An example is the automotive sector. We have been providing financing to tier 2 companies — toolers and parts makers, et cetera. They do not leave Canada, but everything they produce goes into a car that does. We have become active in that space working with the banks and working collaboratively with BDC.

**Senator Harb:** This question applies to both of you. In terms of the overall capital that you lend out, are you at capacity? Do you have enough funds to lend?

Second, did the financial crisis impact you? We can see bank balance sheets; we can look at their websites and know how they were impacted. How did the financial crisis impact both of you?

**Mr. Halde:** In terms of capital, we were becoming capital constrained, but thankfully, in the last budget the ceiling on paid-in capital was lifted and so was our borrowing authority. Assuming we receive the capital that now could flow to the bank, we will be fine.

Mind you, that depends on the size of the Canadian secured credit facility, which is a \$12 billion program. It will be interesting to see if it will be \$12-billion or, like other programs, it will grow over time. If that is the case, obviously capital would become an issue at some point.

On the financial crisis impact, our provisions for loan losses are rising rapidly. The level of what we call downgrading to impaired, where we now see the loan as impaired, has gone up dramatically. We have been profitable since 1995 when BDC was created, but the fiscal year starting April 1 coming up will be a challenge.

**Senator Harb:** Do you have any figures?

**Mr. Halde:** No, not yet.

**Senator Harb:** When you do, would you share them with us?

**Mr. Halde:** Absolutely.

**Mr. Siegel:** As to EDC, we are not capital constrained at this point. We ended the year with \$9.4 billion in capital and then the government, early in January, added another \$350 million. We are a little shy of \$10 billion in capital. All of that capital was retained earnings and reinvested profits.

That capital supports about \$30 billion of gross loans receivable and about \$28 billion worth of contingent liabilities. The issue goes back to what our outlook is going forward. We have been modelling forward what we think will be default rates and credit deterioration and then, loss given to fault, which would be a write-off of capital.

We have a capital adequacy model for the corporation. It is much like the banks. It allocates capital on the basis of credit risk, market risk or operational risk. We seek to operate within what

Le secteur automobile en est un exemple. Nous avons assuré du financement aux entreprises de deuxième niveau — les équipementiers et les fabricants de pièces, et cetera. Ces entreprises ne quittent pas le Canada, mais tout ce qu'elles produisent entre dans la fabrication d'une voiture qui, elle, quitte le pays. Nous sommes devenus actifs dans cet espace, travaillant en collaboration avec les banques et avec la BDC.

**Le sénateur Harb :** Cette question s'adresse à vous deux. En ce qui concerne le capital global que vous prêtez, êtes-vous à pleine capacité? Avez-vous suffisamment de fonds à prêter?

Deuxièmement, est-ce que la crise financière a eu des effets chez vous? Nous pouvons voir le bilan des banques; nous pouvons visiter leurs sites Web et savoir comment elles ont été touchées. Comment la crise financière a-t-elle touché vos deux sociétés?

**M. Halde :** Nous commençons à être restreints en matière de capital, mais heureusement, le plafond concernant le capital d'apport a été augmenté de même que notre pouvoir d'emprunt. En supposant que nous recevions le capital qui pourrait maintenant être versé à la banque, tout ira bien.

Cela dépend de la taille de la Facilité canadienne de crédit garanti, qui est un programme de 12 milliards de dollars. Il sera intéressant de voir s'il s'agit d'un programme de 12 milliards de dollars ou, comme d'autres programmes, s'il va grossir avec le temps. Si c'est le cas, de toute évidence, la capitale deviendra un problème à un moment donné.

Concernant les effets de la crise financière, nos provisions pour pertes sur prêts augmentent rapidement. Le niveau de ce que nous appelons le déclassement d'un prêt à douteux, où un prêt est considéré comme douteux, a augmenté de façon spectaculaire. Nous sommes rentables depuis 1995, année où la BDC a été créée, mais l'exercice financier débutant le 1<sup>er</sup> avril prochain sera un défi.

**Le sénateur Harb :** Avez-vous des chiffres?

**M. Halde :** Non, pas encore.

**Le sénateur Harb :** Lorsque vous en aurez, allez-vous pouvoir nous les faire connaître?

**M. Halde :** Absolument.

**M. Siegel :** En ce qui concerne EDC, le capital n'est pas limité à l'heure actuelle. Nous avons terminé l'année avec 9,4 milliards de dollars en capital et ensuite, le gouvernement, au début de janvier, a ajouté une tranche additionnelle de 350 millions de dollars. Nous avons juste un peu moins de 10 milliards de dollars en capital. Tout ce capital était constitué de bénéfices non répartis et de profits réinvestis.

Ce capital permet de soutenir environ 30 milliards de dollars de prêts en cours bruts et environ 28 milliards de dollars de passif éventuel. La question revient à nos prévisions pour l'avenir. Nous avons fait une modélisation de ce que nous croyons que seront les taux de défaut et la détérioration du crédit et ensuite, la perte en cas de défaut, qui serait une réduction de capital.

Nous avons un modèle de suffisance de capital pour la société. Il rassemble beaucoup à celui des banques. Il répartit le capital en fonction du risque du crédit, du risque du marché ou des risques

we call a solvency range of anywhere from AA down to BBB. We do not want to drop below investment grade, but we are prepared to operate with capital absorption that might take us down to that level.

Currently, we are comfortable that we are in the A+ to AA range, but we modelled forward and, based on our outlook, we think we may test the investment grade limit, the BBB limit. Of course, the government has indicated that they are prepared to put up to another \$1.5 billion into EDC and BDC. That would be the way in which we would monitor and determine whether we have to go back to the government and ask them to call more capital.

We also have the Canada Account that we can rely on, which the government has increased, and that could be another source of capital.

Regarding your comment on how we are affected, we ended the year with a profit of \$206 million. That profit was roughly 40 per cent of our projection at the beginning of the year. It was lower mainly because we took more provisions in anticipation of loan loss and higher claims.

The claims submitted rose 13 per cent last year to almost 2,400, with a 45 per cent increase in claims coming to us in the fourth quarter alone. Our claims paid out doubled last year and our claims pending are up fourfold this year from the same time last year.

All of that situation is within our modelling. We fully anticipate using capital extensively, which does not mean losing capital but rather that we will absorb it in our overall operation.

**Senator Harb:** You mentioned venture capital and the lack thereof. Witnesses that we heard from yesterday mentioned the fact that the market has dried up for venture capital, which is not to say a great deal of it was available before. Frankly, for a country such as Canada that depends so much on innovation, trade and business transactions, the lack of venture capital is pathetic. We do not have an actual market for venture capital and few people here are in the business of venture capital. Is that something you might be interested in?

**Mr. Halde:** We have a large portfolio of venture capital. We have committed in excess of \$700 million to venture capital. We are an investor in 140 technology companies in Canada, and we know the area well. We are probably one of the largest, if not the largest, venture capitalists in the country.

We held a series of round tables across Canada in the fall and found that the returns on the venture capital funds, for various reasons, have been not good. The money used to come from two places. First, it came from the institutional investors — pension

opérationnels. Nous cherchons à fonctionner à l'intérieur d'une marge de solvabilité qui se situe entre AA et BBB. Nous ne voulons pas descendre en bas de la cote d'évaluation d'investissements, mais nous sommes prêts à fonctionner à une capacité d'absorption du capital qui pourrait nous amener à ce niveau.

À l'heure actuelle nous nous retrouvons dans l'étendue de A+ à AA, mais nous avons fait une modélisation axée sur l'avenir et, d'après nos prévisions, nous pensons que nous pourrions frôler la limite de la cote d'évaluation d'investissements, la limite BBB. Évidemment, le gouvernement a indiqué qu'il était prêt à investir une somme additionnelle de 1,5 milliard de dollars dans EDC et dans la BDC. C'est de cette façon que nous allons suivre la situation et déterminer si nous devons faire appel au gouvernement pour lui demander de fournir plus de capital.

Nous pouvons également compter sur le Compte du Canada dont le solde a été haussé par le gouvernement. Il pourrait représenter une autre source de capitaux.

En ce qui concerne votre commentaire sur les répercussions de la crise financière sur notre organisation, je vous répondrais qu'à la fin de l'année, nos profits se chiffraient à 206 millions de dollars. Ils correspondaient à environ 40 p. 100 des profits que nous avons prévus au début de l'année. Ils étaient inférieurs parce que nous avons augmenté nos provisions pour perte sur prêts et en prévision de l'augmentation des demandes de remboursement.

L'année dernière, le nombre de demandes de remboursement reçues a augmenté de 13 p. 100, s'élevant à près de 2 400. Au cours du dernier trimestre seulement, ce nombre a grimpé de 45 p. 100. Les remboursements versés ont doublé l'année dernière et le nombre de demandes en attente est quatre fois plus élevé cette année qu'à la même époque l'an dernier.

Notre modèle tient compte de tout cela. Nous sommes certains que nous utiliserons beaucoup de nos capitaux, ce qui ne veut pas dire que nous les perdrons, mais plutôt qu'ils seront absorbés par nos activités générales.

**Le sénateur Harb :** Vous avez parlé du capital de risque et du fait qu'il y en avait peu. Les témoins que nous avons entendus hier ont indiqué que le marché du capital de risque s'était tari, ce qui ne sous-entend pas qu'il coulait à flot avant. Il est franchement navrant que, dans un pays comme le Canada qui dépend tellement de son innovation, de ses échanges et de ses transactions commerciales, le capital de risque fasse sérieusement défaut. Nous n'avons pas, à proprement parler, de marché du capital de risque et peu de gens s'y consacrent. Est-ce un secteur qui pourrait vous intéresser?

**M. Halde :** Nous possédons un important portefeuille de capital de risque. Nous y avons consacré plus de 700 millions de dollars. Nous avons investi dans 140 entreprises canadiennes de technologie et nous connaissons bien le secteur. Nous sommes probablement l'une des plus grandes sociétés, sinon la plus grande, d'investissement en capital de risque du Canada.

L'automne dernier, nous avons tenu une série de tables rondes partout au Canada et nous avons découvert que, pour diverses raisons, le rendement du capital de risque a été décevant. Habituellement, l'argent provenait de deux sources. Tout

funds and others. Obviously, pension funds today have a number of places to put money and the asset class — venture capital — is not interesting, based on recent returns. Second, money came from the retail market with labour-sponsored funds. We know that provinces like Ontario are highly discouraging labour-sponsored funds.

The two sources of capital that would come to a fund have basically dried up. We invest in 16 different funds. EDC also invests in funds. We are asked for many investments but, unfortunately, we have limited capital, as we spoke about before. Many of those funds are at the end of their money and they will not be able to raise a new fund.

Worse than that, if you want the whole picture, in the traditional model, investors would invest and then, three or four years later, they would sell it to another venture capitalist who was a specialist at a different stage. Perhaps later on, they would put the company out for initial public offering, IPO, or sell it through a mergers and acquisitions, M&A, transaction to a strategic buyer.

No IPOs are taking place in technology and there are few strategic buyers around. Instead of investing for three to five years, we have had investments for 10 years. Investors have to stay literally until the company is cash-flow positive, at which point it can fly on its own. That situation adds to the pressure because not only do we have fewer funds but also the funds must continue to fund their companies longer.

Currently, we are seeing an industry in great difficulty, and many technology companies are facing tough situations.

[*Translation*]

**Senator Fox:** Mr. Chair, I have a question for Mr. Halde. Recessions and economic crises come and go, but do not always look the same. I recall that in 1981-1982, in the Basses-Laurentides region, demand for your corporation's services was high. Credit was available at the time, but interest rates were high — anywhere from 18 per cent to 21 per cent. Today, credit is not available and interest rates are much lower. How ironic that when credit was available, interest rates were high while today, the opposite is true.

I am concerned about venture capital. Regarding the liquidity problems that you and SMEs are currently facing, is the situation the same everywhere in Canada? Have some regions been harder hit than others? Are you in a position to mitigate some of the bigger problems faced by the regions, or is this not something that you can do?

d'abord, il y avait les investisseurs institutionnels — les fonds de pension et d'autres. Il va de soi que les fonds de pension ont aujourd'hui l'embarras du choix pour placer leur argent et la classe d'actif — le capital de risque — n'est pas très attrayante compte tenu de son récent rendement. Ensuite, l'argent provenait du marché de détail et de ses fonds de travailleurs. Nous savons que certaines provinces, comme l'Ontario, découragent énormément les fonds de travailleurs.

Donc, les deux sources de capitaux qui alimentaient les fonds se sont essentiellement évaporées. Nous investissons dans 16 différents fonds. EDC investit également dans des fonds. Nous recevons fréquemment des demandes d'investissement, mais malheureusement, comme je l'ai mentionné plus tôt, nos capitaux sont limités. Nombre de ces fonds sont presque épuisés et les gestionnaires ne réussiront pas à lever un nouveau fonds.

Il y a pire encore, si vous tenez à connaître toute l'histoire. Selon le modèle traditionnel, les investisseurs plaçaient leur argent et, après trois ou quatre années, ils revendaient leurs actions à un autre investisseur en capital de risque spécialisé dans une autre étape du développement des entreprises. Et plus tard, cet investisseur organisait peut-être un premier appel public à l'épargne, un PAPE, pour le compte de l'entreprise ou la vendait à un acheteur stratégique dans le cadre de fusions et d'acquisitions, des FA.

Malheureusement, on n'organise plus de PAPE dans le secteur technologique et les acheteurs stratégiques ne courent pas les rues. Alors, au lieu d'investir pendant trois à cinq années, nos investissements s'étendent maintenant sur dix ans. Les investisseurs sont forcés de soutenir financièrement l'entreprise jusqu'à ce qu'elle soit rentable et en mesure de voler de ses propres ailes. Cet état de fait envenime la situation parce que, non seulement il y a moins de fonds, mais ces fonds doivent continuer de financer les entreprises plus longtemps.

En ce moment, nous constatons que l'industrie éprouve de grandes difficultés et qu'un grand nombre d'entreprises de technologie font face à des situations épineuses.

[*Français*]

**Le sénateur Fox :** Monsieur le président, j'ai une question pour M. Halde. Les récessions ou les crises économiques se succèdent, mais ne se ressemblent pas toujours. Je me souviens qu'en 1981-1982, dans la région des Basses-Laurentides, il y avait beaucoup de demandes pour les services de votre société. À ce moment-là, les prêts étaient disponibles, mais à des taux d'intérêt élevés, de 18 et à 21 p. 100. Aujourd'hui, l'argent n'est pas disponible, et les taux d'intérêt sont beaucoup plus bas. C'est l'ironie du sort de voir que quand il y avait de l'argent, c'était très cher et quand il n'y en pas, c'est peu cher.

Je suis inquiet en ce qui concerne le capital de risque. En ce qui a trait aux problèmes de liquidité que vous rencontrez actuellement, et que rencontrent les petites et moyennes entreprises, sont-ils les mêmes au Canada? Est-ce qu'il y a des régions plus frappées que d'autres? Êtes-vous en mesure de remédier aux difficultés plus grandes dans des régions ou est-ce un rôle qui vous échappe?

[English]

My second question is to Mr. Siegel. I apologize for speaking so quickly but the chair indicated that we are in a hurry. You indicated that things will worsen before they improve. The gap that seems to exist at the moment will worsen, and it is yet to be seen whether the measures taken today will meet that growing gap. If not, what is in store for us?

At the moment, we are concerned more about the slow-down, the recession and maybe deflation. Further down the road, we will be concerned with inflation when the U.S. dollar comes under attack. Perhaps I am looking too far ahead but we might be back to 21 per cent interest rates like we had in 1981 and 1982.

**Mr. Halde:** I will try to respond quickly to your first question. BDC's presence is roughly equivalent to where economic activity takes place in Canada. We are well spread to where the economic activity happens. From a liquidity standpoint, the problem is relatively the same everywhere. From a credit standpoint, some provinces are in more difficulty than others. Clearly, southern Ontario with its auto parts sector is a tough credit area. Alberta, which had been historically strong, is beginning the experience. I hope that answers the question.

**Senator Fox:** Yes, thank you.

**Mr. Siegel:** On the question of whether the situation will worsen before it improves, the visibility is poor. We are preparing for even more credit gaps to occur in the next three to six months as a full adjustment of businesses to a reduced revenue line takes place. Revenue lines have been cut by 20 per cent to 25 per cent or more, and they are not likely to come back from that level. It then becomes a matter of how to stabilize a business at that point.

If I could put my finger on one thing that could further contribute to the problem, something that requires more attention is the lack of availability of debtor-in-possession financing. We will have companies seeking protection and attempting to restructure. In the past, debtor-in-possession financing was almost a business that banks went into. It was a fairly lucrative business and one in which the lenders were super-secured, super-priority lenders.

Today, because of funding costs for banks and constraints in terms of how much they can lend, there is less available debtor-in-possession financing. That could mean then that companies will go directly into liquidation as opposed to restructuring. Both of our organizations are looking at that area, and we will discuss the matter with the banks and others to determine whether there are ways to try at least to create more capacity.

[Traduction]

Ma deuxième question est destinée à M. Siegel. Je regrette d'avoir à parler aussi rapidement, mais le président a mentionné que nous étions pressés par le temps. Vous avez dit que la situation empirerait avant de s'améliorer. L'écart qui semble exister en ce moment s'accroîtra et nous ignorons toujours si les mesures que nous avons adoptées aujourd'hui permettront de le combler. Si ce n'est pas le cas, à quoi devons-nous nous attendre?

Pour l'instant, nous sommes surtout préoccupés par le ralentissement, la récession et, peut-être aussi, la déflation. Plus tard, lorsqu'on s'attaquera au dollar américain, c'est l'inflation qui nous inquiétera. Peut-être, suis-je en train de m'emballer, mais il se pourrait que nos taux d'intérêt grimpent de nouveau à 21 p. 100, comme en 1981 et 1982.

**M. Halde :** Je vais essayer de répondre rapidement à votre première question. La BDC est présente à peu près partout où se déroulent les activités économiques au Canada. Nous sommes bien répartis là où elles se trouvent. Sur le plan des liquidités, le problème est relativement le même partout. Sur le plan du crédit, certaines provinces éprouvent plus de difficultés que d'autres. Manifestement, le Sud de l'Ontario avec son secteur des pièces d'automobiles est un endroit où il est difficile d'obtenir du crédit. L'Alberta, où traditionnellement le crédit était facile d'accès, commence à vivre un resserrement. J'espère que cela répond à votre question.

**Le sénateur Fox :** Oui, merci.

**M. Siegel :** Pour ce qui est de savoir si la situation se détériorera avant de s'améliorer, je vous dirais qu'il est difficile de prédire ce qui va se passer. Nous nous préparons à observer un nombre encore plus important d'écart en matière de crédit au cours des trois à six mois prochains, au fur et à mesure que les entreprises chercheront à s'adapter à la réduction de leurs recettes. Elles ont diminué de 20 à 25 p. 100 ou plus, et il est peu probable qu'elles retourneront à leur niveau antérieur. On doit alors trouver un moyen de stabiliser ces entreprises dans l'état où elles se trouvent.

Si je pouvais désigner une autre chose qui pourrait aggraver le problème et à laquelle on devrait prêter une plus grande attention, c'est le manque de financement du débiteur-exploitant. Certaines entreprises chercheront à se mettre sous la protection de la Loi sur la faillite et à se réorganiser. Dans le passé, les banques se lançaient presque dans le financement du débiteur-exploitant. C'était une activité plutôt lucrative où les prêteurs bénéficiaient d'une grande protection et étaient remboursés en priorité.

De nos jours, en raison du coût du financement pour les banques et des contraintes relatives aux sommes qu'elles peuvent prêter, le financement du débiteur-exploitant est plus difficile à obtenir. Par conséquent, il se peut que des propriétaires soient forcés de liquider leur entreprise plutôt que de la réorganiser. Nos deux organisations étudient cette question et nous en discuterons avec les banques ainsi que d'autres institutions financières afin de déterminer s'il existe des moyens qui nous permettraient d'essayer au moins d'accroître la capacité.

**Senator Moore:** I have a couple of questions. Mr. Halde, you mentioned in your brief the exit of foreign, non-deposit-taking, unregulated financial institutions, in particular Glitnir Bank. What are the other institutions? Are we talking about a number of them?

**Mr. Halde:** A number of them have substantially reduced their activity but I would not be able to quote a number given that it would be a guess only. A number of financial institutions have substantially reduced activity. When I say they left, they have left the market.

**Senator Moore:** What portion of the market did they represent?

**Mr. Halde:** It would be a guess. However, if I had to guess, I would say 10 per cent, 12 per cent or 15 per cent. Mr. Siegel may be able to help me here. A large chunk of the market is not as active as it used to be.

**Mr. Siegel:** Even before the crisis, bank lending was declining.

**Senator Moore:** From traditional banks?

**Mr. Siegel:** Yes, traditional bank lending was declining. Instead, much of the market was securitization credit. Non-banks were providing that type of credit. There are two effects: As Mr. Halde has indicated, the securitization market is now not there. Some would estimate that the securitization market was as much as 40 per cent of the actual credit availability and banks were about 50 per cent. Within that market, foreign banks were providing some liquidity. I agree with Mr. Halde that we cannot put a dollar amount on it but we can give an order of size.

**Senator Moore:** Mr. Siegel, you mentioned that EDC has put \$4.2 billion into the auto sector. Is that correct?

**Mr. Siegel:** Yes; It is a combination of receivables insurance; we have been insuring sales by parts makers and toolers to the original equipment manufacturers, OEMs — Chrysler, Ford, Toyota, Honda et cetera — and we have been lending to those players, also.

**Senator Moore:** Does that lending cover the rental car aspect of those businesses?

**Mr. Siegel:** No, it is for the production of vehicles, not rental cars. However, we have one insurance obligation that supported the privatization or the sale of Hertz, which was and continues to be a big consumer of cars. We were involved in that transaction about three years ago. Generally, it is more in the production of the cars, as opposed to the sales side.

**Le sénateur Moore :** J'ai quelques questions à poser. Monsieur Halde, vous avez mentionné dans votre exposé le départ de banques étrangères, d'institutions financières n'acceptant pas de dépôt et d'entités non réglementées, en particulier la banque Glitnir. Quelles sont les autres institutions financières dont il est question? Y en a-t-il beaucoup?

**M. Halde :** Nombre d'entre elles ont considérablement réduit leurs activités, mais je ne pourrais vous donner un chiffre exact étant donné qu'il s'agirait seulement d'une hypothèse. Les activités d'un certain nombre d'institutions financières se sont considérablement ralenties. Lorsque je dis qu'elles sont parties, je veux dire qu'elles ont quitté le marché.

**Le sénateur Moore :** Quelle part du marché occupaient-elles?

**M. Halde :** Je ne peux que spéculer à ce sujet. Mais, si je devais avancer un chiffre, je dirais 10, 12 ou 15 p. 100. M. Siegel pourrait peut-être m'aider à répondre à cette question. Un important segment du marché n'est plus aussi actif qu'il l'était auparavant.

**M. Siegel :** Même avant la crise, les prêts bancaires avaient régressé.

**Le sénateur Moore :** Les prêts accordés par des banques traditionnelles?

**M. Siegel :** Oui, les banques traditionnelles avaient restreint leurs prêts. La majeure partie du marché du crédit reposait sur la titrisation que fournissaient des institutions non bancaires. Cette situation a deux conséquences : comme l'a indiqué M. Halde, le marché de la titrisation a maintenant disparu. Certains pensent qu'il représentait jusqu'à 40 p. 100 du crédit disponible, alors que les banques en fournissaient 50 p. 100. Dans ce marché, les banques étrangères apportaient des liquidités. Je suis d'accord avec M. Halde. Nous ne pouvons pas chiffrer exactement ce montant, mais nous pouvons vous donner un ordre de grandeur.

**Le sénateur Moore :** Monsieur Siegel, vous avez mentionné qu'EDC avait investi 4,2 milliards de dollars dans le secteur de l'automobile. Est-ce exact?

**M. Siegel :** Oui. Il s'agit d'une combinaison de services d'assurance comptes débiteurs. Nous assurons les ventes effectuées par les fournisseurs de pièces automobile et les équipementiers auprès des fabricants d'équipement d'origine, c'est-à-dire Chrysler, Ford, Toyota, Honda, ainsi de suite. Nous accordons également des prêts à ces joueurs.

**Le sénateur Moore :** Est-ce que les prêts s'étendent aux activités de location de voitures de ces entreprises?

**M. Siegel :** Non. Les prêts servent à financer la production, et non la location, de voitures. Toutefois, nous avons une obligation d'assurance à honorer pour ce qui est de la privatisation ou de la vente de Hertz, qui demeure un gros consommateur de voitures. Nous nous sommes occupés de la transaction il y a environ trois ans. En règle générale, les prêts visent surtout la production et non la vente de voitures.

**Senator Moore:** I think the auto industry has asked for a new program whereby people would receive \$3,500 if they traded in their vehicle. Are you the agency to look after that and, if not, who would? How do you protect against me buying a junker for \$500, and then coming in for the money?

**Mr. Halde:** I missed that question.

**Senator Moore:** It has been reported that the industry has suggested a new program whereby consumers can turn in their old cars and receive a \$3,500 credit toward the purchase of a new car.

**Mr. Halde:** I honestly cannot comment on that item. Let me talk about the car business for a second because we are heavily involved with the \$12 billion that was announced for the Canadian Secured Credit Facility, CSCF, program.

Up to August 2007, the captives, the General Motors Acceptance Corporations, GMACs, of the world, were able to lease a car and then, every couple of months, bundle all those leases in the market with securitization and be paid immediately.

That market dried up, which means that, for the last year and a half, there has been an enormous strain on their capital because they have to wait for the cash flow of all those leases to come in. We are trying to address with the CSCF an attempt to restart the auto loans and auto leasing securitization market by recreating the asset-based securities that used to be there. We will be the initial purchaser in an attempt to restart the purchase of cars.

As soon as the captives know that we will buy the paper, then they will be able to push more on the lending and leasing end. Right now, it would be difficult to try to lease or ask for a loan for a car, unless an individual's credit is exceptional.

**The Chair:** What is that acronym you are using?

**Mr. Halde:** CSCF is the Canadian Secured Credit Facility. It is part of the budget; part of the extraordinary framework.

**Senator Moore:** I recently read in the financial papers about the concern that manufacturers built a lot of cars, leased them and entered this securitization you are talking about. The cars are now coming back and their value is reduced by 20 per cent or 30 per cent. There will be a huge deficit. Has that deficit been taken into account?

**Mr. Halde:** Yes, it is called the "residual risk." It is a large issue.

**Senator Moore:** There are probably hundreds of thousands of vehicles on lease.

**Mr. Halde:** Yes; the lease is structured for a relatively low monthly payment based on the assumption that the car will be worth X at the end of the lease and, if it is not, then they must absorb that difference.

**Le sénateur Moore :** L'industrie de l'automobile a demandé que l'on mette sur pied un nouveau programme dans le cadre duquel les gens recevraient 3 500 \$ s'ils échangent leur véhicule usagé contre un véhicule neuf. Est-ce votre organisme qui administrerait ce programme? Si non, qui en serait responsable? Comment ferait-on pour éviter qu'une personne achète une vieille voiture pour 500 \$ et réclame ensuite la subvention?

**M. Halde :** Je n'ai pas bien saisi la question.

**Le sénateur Moore :** L'industrie a proposé la mise sur pied d'un nouveau programme qui permettrait aux consommateurs qui échangent leur voiture usagée contre un véhicule neuf de recevoir un crédit de 3 500 \$.

**M. Halde :** Je ne peux faire de commentaires là-dessus. Toutefois, je peux vous dire quelques mots au sujet de l'industrie de l'automobile, car nous jouons un rôle déterminant dans la FCCG, la Facilité canadienne de crédit garanti, qui est dotée d'un montant de 12 milliards de dollars.

Jusqu'en août 2007, les sociétés captives, les General Motors Acceptance Corporations, les GMAC de ce monde, pouvaient louer des voitures et, tous les deux ou trois mois, regrouper les contrats de location dans le cadre d'opérations de titrisation et être payées immédiatement.

Or, le marché de la titrisation s'est asséché, ce qui veut dire que, depuis un an et demi, le capital de ces entreprises est soumis à d'énormes pressions, l'argent provenant des contrats de location se faisant attendre. Nous essayons, par l'entremise de la FCCG, de donner un nouvel élan au marché de la titrisation de prêts automobile et de location d'autos en encourageant l'achat de titres adossés à des actifs garantis. Nous allons tenter, comme acheteur principal, de relancer la vente de voitures.

Les sociétés captives seront en mesure, dès que nous commencerons à acheter des titres, à faire plus côté prêts et location. À l'heure actuelle, il est difficile pour une personne de louer une voiture ou d'obtenir un prêt automobile, sauf si elle jouit d'une bonne cote de solvabilité.

**Le président :** Pouvez-vous répéter l'acronyme?

**M. Halde :** La FCCG, la Facilité canadienne de crédit garanti. Cela fait partie du budget, du cadre de financement exceptionnel.

**Le sénateur Moore :** D'après certains articles parus récemment dans la presse financière, les fabricants ont construit et loué beaucoup de voitures par le biais des opérations de titrisation que vous venez de mentionner. Or, la valeur des voitures qui sont maintenant retournées aux fabricants a chuté de 20 ou de 30 p. 100. Il s'agit d'un déficit énorme. En a-t-on tenu compte?

**M. Halde :** Oui. C'est ce que l'on appelle un « risque résiduel ». C'est un problème majeur.

**Le sénateur Moore :** Il y a probablement des centaines de milliers de véhicules qui sont loués.

**M. Halde :** Oui. Le contrat de location prévoit un paiement mensuel relativement bas en partant du principe que la voiture vaudra tant à la fin de la location. Si ce n'est pas le cas, ils doivent absorber la différence.

**Senator Moore:** Who is filling in gap?

**Mr. Halde:** That is part of the challenge of restarting the asset-based security, ABS, market. I have a meeting in 25 minutes to address that exact issue; namely, how we will restart the asset-based security market with safer assumptions than in the past and reduce the residual risk.

**The Chair:** Will you be prepared to come back and tell us the answer?

**Mr. Halde:** Yes, I would be happy to do so.

**Senator Moore:** I have one more question.

**The Chair:** I know that some of our members will be called away shortly. Make it quick.

**Senator Moore:** Yesterday, we heard from our witnesses that the banks — and I will put these two gentlemen under the umbrella — have not adjusted their profiling to take into account the current business and economic situations.

Have you heard that comment or have you taken that issue into consideration? Have you done anything about it?

**The Chair:** You are talking about risk.

**Senator Moore:** Yes.

**Mr. Halde:** We have kept our risk standards, in the sense that we are willing to go up to this level of risk, and we know what that risk level will generate in terms of forecast in loss rates and, ultimately, in losses. The credit-worthiness of what we are seeing has deteriorated. Therefore, there are situations where, unfortunately, we have to say, you have to get a bit of equity if we are to help.

**Senator Moore:** You are sticking to your original profile requirements, tempered a bit. However, you are saying that you cannot just loosen the floodgate; you must act responsibly, of course.

**Mr. Halde:** In good times, we strive to make a small return on equity. We take a lot of risks — much higher risks than the traditional financial institution — for a small return. We price for risk appropriately.

As we will find out in the coming year, that risk will probably come and hit us. We have not tightened our standards, which is a different situation than most others. We are staying where we were.

**The Chair:** Senator Gerstein says his question has been asked by Senator Moore, so we will have to wait for his maiden question on this committee.

**Senator Eyton:** There are many things I want to inquire about but I will ask about a few. EDC has \$350 million in new capital. In what form does that come?

**Mr. Halde:** The government buys shares of Business Development Bank of Canada, BDC.

**Le sénateur Moore :** Qui va combler cet écart?

**M. Halde :** C'est là un des défis que pose la relance du marché des titres adossés à des actifs garantis. Je dois assister, dans une vingtaine de minutes, à une réunion qui porte justement sur cette question, soit les mesures que nous devons prendre pour, d'une part, réactiver le marché des titres adossés à des actifs garantis en se fondant sur des hypothèses plus solides et, d'autre part, réduire le risque résiduel.

**Le président :** Allez-vous revenir nous voir pour nous faire part des résultats de votre rencontre?

**M. Halde :** Avec plaisir.

**Le sénateur Moore :** J'ai une autre question à poser.

**Le président :** Certains de nos membres devront bientôt quitter la salle. Soyez bref.

**Le sénateur Moore :** Hier, les témoins que nous avons entendus ont laissé entendre que les banques — et je vais inclure ces deux organismes dans le groupe — n'ont pas modifié leurs exigences en vue de tenir compte du contexte économique actuel.

Avez-vous entendu ce commentaire, ou avez-vous pris ce facteur en considération? Avez-vous adopté des mesures à cet égard?

**Le président :** Vous parlez du risque.

**Le sénateur Moore :** Oui.

**M. Halde :** Nous avons maintenu les normes relatives au risque que nous appliquons. Nous sommes prêts à rehausser le seuil de risque, car nous savons ce que ce seuil va générer en termes de prévisions en matière de coefficient de perte et, en bout de ligne, de pertes. La solvabilité des entreprises s'est détériorée. Par conséquent, nous sommes malheureusement obligés de dire, dans certains cas, qu'elles doivent renflouer un peu leurs actifs si elles veulent notre aide.

**Le sénateur Moore :** Vous maintenez vos exigences initiales, tout en assouplissant un peu les règles. Toutefois, vous dites que vous ne pouvez pas tout simplement ouvrir les vannes. Vous devez agir de manière responsable.

**M. Halde :** En période de prospérité, nous essayons de réaliser des profits modestes. Nous prenons beaucoup de risques — beaucoup plus que ne le font les institutions financières traditionnelles — en vue de réaliser des profits modestes. Nous chiffrons les risques de manière appropriée.

Nous allons probablement, au cours de la prochaine année, être durement touchés par la situation. Nous n'avons pas resserré nos normes comme l'ont fait la plupart des autres institutions. Nous les avons maintenues.

**Le président :** Le sénateur Gerstein dit que le sénateur Moore a déjà posé la question qui l'intéressait. Il devra donc attendre avant de faire sa première intervention.

**Le sénateur Eyton :** Je voudrais aborder plusieurs points, mais je vais uniquement me concentrer sur certains d'entre eux. EDC a reçu 350 millions de dollars d'argent neuf. Sous quelle forme?

**M. Halde :** Le gouvernement achète des parts de la Banque de développement du Canada, la BDC.



**Senator Eyton:** Therefore it is permanent capital.

In various ways you have alluded to leverage. What does that \$350 million add in terms of additional capacity for you to make credit available?

**Mr. Halde:** The Treasury Board guidelines state we can lend \$10 for every dollar of capital, if it is term lending; \$4 to \$1 if the lending is subordinate investing, which is quasi-equity; and we can only invest \$1 in equity per \$1 capital.

**Mr. Siegel:** In our case, it varies. It depends on the product because insurance is capital non-intensive, and lending is capital intensive. We currently operate on a three-to-one ratio on our lending. We can extend that a bit further but, obviously, the insurance operates on a huge multiple to that. If we take the \$350 million and apply it to writing receivables and insurance, we could write \$6 billion or \$8 billion worth of additional insurance.

From a lending perspective it would equate more to \$1 billion or \$1.5 billion, depending on the credit rating of the entities we are underwriting.

**Senator Eyton:** I understood you to talk about \$10 billion in capital and another \$58 billion.

**Mr. Siegel:** Yes, the \$10 billion is supporting \$30 billion in loans and \$28 billion in contingent liabilities. That gives you an idea of the leverage.

**Senator Eyton:** You talked about your \$350 million and you proudly stated that \$200 million of that was already gone. First, that spending seems to be quick. Second, how did it go out that quickly?

**Mr. Halde:** We made the request. We issued the shares. The board approved the issuance of the shares and the Bank of Canada bought the shares through, I guess, the Ministry of Industry.

**Mr. Siegel:** He was thinking that you have used it up.

**Senator Eyton:** You have used \$200 million of \$350 million.

**Mr. Halde:** I said we put it to good use. We are in the midst of lending it as we speak.

**Senator Eyton:** Is that lending in the three categories you talked about?

**Mr. Halde:** That is right.

**Senator Eyton:** It was the dollar-for-dollar ratio as well?

**Mr. Halde:** That is right.

**Senator Eyton:** I am always curious about process. I am thinking about the pipeline. Who comes in to see you? Who takes the lead in initiating the loan? For example, does the SME walk through the door with their bank and say they need additional financing, and then you work in a partnership? Is it more that

**Le sénateur Eyton :** Il s'agit donc de capital permanent.

Vous avez fait allusion, à divers égards, à l'effet de levier. Comment ce 350 millions de dollars va-t-il vous permettre de faciliter l'accès au crédit?

**M. Halde :** D'après les lignes directrices du Conseil du Trésor, nous pouvons consentir un prêt de 10 \$ pour chaque dollar de capital, s'il s'agit d'un prêt à terme; de 4 \$ pour chaque dollar investi, s'il s'agit d'un prêt subordonné, ce qui équivaut à du quasi-capital; et un prêt de un dollar seulement pour chaque dollar de capital réuni.

**M. Siegel :** Dans notre cas, les règles varient en fonction du produit, car l'assurance n'est pas considérée comme une activité à forte intensité de capital, alors que le prêt, lui, l'est. À l'heure actuelle, le ratio-prêt est de trois pour un. Nous pouvons l'augmenter un peu, mais l'appui donné sous forme d'assurance est, bien sûr, nettement plus élevé. Si les 350 millions de dollars sont appliqués à l'assurance comptes débiteurs, nous pourrions offrir pour 6 ou 8 milliards de plus d'assurance additionnelle.

Côté prêts, cela représente un milliard ou 1,5 milliard de dollars, selon la cote de solvabilité des entités assurées.

**Le sénateur Eyton :** Vous avez parlé, si je ne m'abuse, de 10 milliards de dollars de liquidités, et d'un autre montant de 58 milliards.

**M. Siegel :** Oui, le 10 milliards sera affecté au programme de prêts de 30 milliards de dollars, et le montant de 28 milliards sera affecté au passif éventuel. Cela vous donne une idée de l'effet de levier que nous avons.

**Le sénateur Eyton :** Vous avez dit, en parlant des 350 millions de dollars que vous avez reçus, que 200 millions de dollars avaient déjà été dépensés. D'abord, je trouve que ces fonds sont partis très vite. Ensuite, comment expliquez-vous cela?

**M. Halde :** C'est nous qui en avons fait la demande. Nous avons émis des actions. Le conseil a approuvé l'émission d'actions, et la Banque du Canada les a achetées par l'entremise, je suppose, du ministère de l'Industrie.

**M. Siegel :** Il veut dire que vous avez déjà utilisé les fonds.

**Le sénateur Eyton :** Sur les 350 millions que vous avez reçus, vous en avez déjà dépensés 200 millions.

**M. Halde :** J'ai dit que nous avons utilisé l'argent à bon escient. Nous sommes en train d'accorder des prêts.

**Le sénateur Eyton :** Est-ce que ces prêts sont accordés dans les trois secteurs d'activité que vous avez mentionnés?

**M. Oui.**

**Le sénateur Eyton :** Même pour le ratio-prêt un pour un?

**M. Oui.**

**Le sénateur Eyton :** Je me pose toujours des questions au sujet du processus, de la marche à suivre. Qui sont vos clients? Qui fait les premiers pas quand il est question d'un prêt? Par exemple, est-ce que la PME rencontre les représentants de la banque avec qui elle fait affaire et leur dit, nous avons besoin de financement

someone comes to you originally? I think that was your old standard and may not be the case now. Can you describe the process and how long it takes you to process a loan?

**Mr. Halde:** We acquire loans in three ways. First, we have 600 account managers that call on companies to tell them what we do so that they are aware of BDC.

Second, people call because they have heard of BDC in some fashion.

Third, under the Business Credit Availability Program, we hope we will see a lot more referrals from financial institutions. One thing we ask financial institutions is, if they decline the client but they think the business is good but a bit beyond their risk appetite, please tell that client to contact BDC because we will try to look after that client.

**Senator Eyton:** Do you have a history in that area?

**Mr. Halde:** Yes; I mentioned in my remarks that year-to-date this year we have had 15,000 contacts with people from financial institutions. One of our VPs in Calgary talked to one of their VPs in Calgary, which we put on record, and that talk resulted in 1,200 referrals. I hope that in this coming year, those referrals it will be expanded upon considerably.

**Senator Eyton:** Those referrals would translate into how many loans?

**Mr. Halde:** There is probably a 30 per cent to 40 per cent conversion rate from a referral to making the loan.

**Senator Eyton:** The key question is, in these trying times, how quickly do you take to process? I will tell you candidly that in the past, BDC has been known to be slow in processing a loan and extending credit.

**Mr. Halde:** That might have been the past. We have now put on standards depending on the complexity of the loan. If it is a small loan, we are talking days. If it is a large loan we are talking three weeks. We are not talking months, as we were.

**Senator Eyton:** That is excellent. What about EDC?

**Mr. Siegel:** I will talk about the process issue. As to the origination, EDC runs an account management model so it can come through our account managers in the field, both domestically and internationally, because we also underwrite international loans and we are in foreign countries as well. Clients come in through financial institutions or through somebody such as BDC.

As to the speed, it depends upon the type of transaction. When we make small business loans in guarantee with the banks, we use a decision-support model; we use a Moody's risk calculation model,

additionnel, et ensuite vous travaillez ensemble? Est-ce plus souvent l'emprunteur qui vient vous voir dans un premier temps? Les choses aujourd'hui ne se passent peut-être plus de la même façon. Pouvez-vous nous décrire ce processus, nous dire combien de temps il faut pour traiter une demande de prêt?

**M. Halde :** Nous consentons des prêts de trois façons. D'abord, nous avons 600 directeurs et directrices de comptes qui communiquent avec les entreprises et qui les informent des services qu'offre la BDC.

Ensuite, les gens communiquent avec nous parce qu'ils ont entendu parler de la Banque de développement du Canada.

Enfin, nous espérons accroître notre clientèle dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises, grâce à l'aide des institutions financières. En effet, nous leur demandons de diriger vers nos bureaux les entreprises à qui elles refusent d'accorder un prêt parce qu'elles présentent un risque trop élevé, mais qui pourraient constituer une bonne affaire, car nous allons essayer de nous occuper d'elles.

**Le sénateur Eyton :** Avez-vous des chiffres qui le démontrent?

**M. Halde :** J'ai dit dans ma déclaration que nous avons, cette année, établi 15 000 contacts avec les institutions financières. Un de nos vice-présidents, à Calgary, a discuté avec un de leurs vice-présidents, basé dans la même ville, ce qui a donné lieu à 1 200 référencements. J'espère que ce chiffre va augmenter de façon considérable au cours de la prochaine année.

**Le sénateur Eyton :** Et ces référencements se sont traduits par combien de prêts?

**M. Halde :** Entre 30 et 40 p. 100 des référencements ont donné lieu à des prêts.

**Le sénateur Eyton :** Combien de temps vous faut-il pour traiter une demande en cette période difficile? Je vous dirai candidement que, dans le passé, on a dénoncé la lenteur dont faisait preuve la BDC au chapitre du traitement des prêts et de l'octroi de crédits.

**M. Halde :** C'était peut-être vrai dans le passé. Nous avons mis en place des normes de traitement qui tiennent compte de complexité du prêt. Dans le cas d'un prêt modeste, la demande va être examinée en quelques jours. Dans le cas d'un prêt important, la demande va être examinée en trois semaines. Il n'est plus question ici de mois, comme dans le passé.

**Le sénateur Eyton :** Excellent. Et qu'en est-il d'Exportation et développement Canada?

**M. Siegel :** Concernant le processus, EDC s'appuie sur un modèle de gestion des comptes, ce qui veut dire que la demande peut être présentée aux directeurs des comptes, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale, parce que nous accordons également des prêts internationaux et que nous avons des bureaux à l'étranger. Les clients nous sont envoyés par les institutions financières ou une autre entité comme la BDC.

Pour ce qui est du délai de traitement des demandes, cela dépend du type de transaction. Lorsque nous consentons aux petites entreprises des prêts également garantis par les banques,

and the bank can qualify it themselves by obtaining the credit rating; we only run it through the model. That calculation takes a matter of a day. The documentation is already agreed upon.

At the larger end, we have gone through an expense in the last year applying lien methodology to our loans process. We have standards as well. For large loan syndications now, if it is straightforward, we have a standard that within 14 business days we fund. We go straight from origination to fund. It cascades down if it is more complicated. We have had an 82 per cent increase in productivity in issuing term sheets and a 61 per cent productivity increase in issuing offers. Industry standard times are faster.

**The Chair:** I am sorry to interrupt the witness, but we are 15 minutes over our time and some of our senators must leave.

I want to thank you, Mr. Halde and Mr. Siegel, for crisp, interesting and helpful presentations. I am sure we will be talking in similar forums in the future. We wish you the best of luck in accomplishing what you hope to.

By way of introduction, let me say the following.

[*Translation*]

In part two of this morning's meeting, we will examine access to business credit, this time, from the perspective of credit suppliers.

[*English*]

Survey and anecdotal evidence indicate that at least some businesses find it increasingly difficult to access credit. The available statistical evidence suggests Canada's banking system and its relevant government agencies have increased the total supply of credit in the Canadian economy.

With that context in mind, we are now pleased to have before us from the Canadian Bankers Association, Nancy Hughes Anthony, President and Chief Executive Officer; Terry Campbell, Vice-President of Policy; and Darren Hannah, Director of Banking Operations.

Welcome. Thank you for coming. Please do not take it personally that half the committee has suddenly vanished. Apparently the Liberal Party needs to meet to decide certain questions of importance, but we are relieved that Senator Goldstein has elected to stay, because if he went we would not be able to continue with the meeting. Senator Fox is still here as well.

**Senator Fox:** Yes, but, unfortunately, I will be leaving.

**Senator Goldstein:** Senator Massicotte is staying, too.

nous nous appuyons sur un modèle décisionnel. Nous utilisons aussi un modèle de calcul du risque établi par Moody. La banque peut évaluer le risque en obtenant la cote de solvabilité du client. Nous ne faisons qu'appliquer le modèle. Il suffit d'un jour pour effectuer le calcul. Les documents sont déjà prêts.

Par ailleurs, nous avons, l'an dernier, mis sur pied une structure de prêt portant privilège. Nous avons également mis en place des normes. Pour les syndications de prêts importants, les règles sont simples : nous accordons le prêt dans un délai de 14 jours ouvrables. Nous nous occupons de tout, depuis le montage jusqu'à l'octroi du prêt. Le délai est plus long si le dossier est plus complexe. Nous avons observé une augmentation de la productivité de 82 p. 100 au chapitre de la préparation des feuilles de modalités de prêt, et de 66 p. 100 au chapitre de la préparation des offres. Le traitement au sein de l'industrie se fait plus rapidement.

**Le président :** Je suis désolé de vous interrompre, mais nous avons pris 15 minutes de plus et certains sénateurs doivent nous quitter.

Je tiens à vous remercier, monsieur Halde et monsieur Siegel. Vos exposés étaient clairs, intéressants et utiles. Je suis certain que nous aurons l'occasion de nous rencontrer de nouveau. Nous espérons que vous serez en mesure d'atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.

Permettez-moi d'ajouter ceci, en guise d'introduction.

[*Français*]

La deuxième partie de notre rencontre ce matin touche l'accès des entreprises au crédit, cette fois-ci, du point de vue des fournisseurs du crédit.

[*Traduction*]

Les enquêtes et les données empiriques révèlent que certaines entreprises, à tout le moins, éprouvent de plus en plus de difficultés à obtenir du crédit. Les statistiques indiquent que le système bancaire canadien et les autorités gouvernementales compétentes ont augmenté le crédit total offert sur le marché canadien.

Cela dit, nous sommes heureux d'accueillir les représentants de l'Association des banquiers canadiens : Nancy Hughes Anthony, présidente et chef de la direction; Terry Campbell, vice-président, Politiques; et Darren Hannah, directeur, Opérations bancaires.

Bienvenue à tous et merci d'être venus. Ne vous sentez pas personnellement visés si vous constatez que la moitié des membres du comité ont soudainement quitté la salle. Le Parti libéral, semble-t-il, doit se réunir pour régler certaines questions importantes. Toutefois, nous sommes heureux que le sénateur Goldstein ait choisi de rester, car autrement, nous n'aurions pas été en mesure de poursuivre la réunion. Le sénateur Fox est également ici.

**Le sénateur Fox :** Oui, mais malheureusement, je dois quitter bientôt.

**Le sénateur Goldstein :** Le sénateur Massicotte va lui aussi rester.

**The Chair:** Senator Massicotte is here, too. Thank you, gentlemen, for staying.

With that apology, I will turn it over to you, Ms. Anthony. If you have a statement, please give it to us. We will have many questions.

**Nancy Hughes Anthony, President and Chief Executive Officer, Canadian Bankers Association:** We have also provided to the clerk some documentation.

[*Translation*]

I trust that you have already received an information package.

[*English*]

It includes a set of opening remarks but, in view of the time, I will be brief and hit the highlights.

[*Translation*]

First of all, I would like to quote some figures on the banks' contribution to the Canadian economy. In terms of jobs, banks and their subsidiaries employ 250,000 Canadians, up 16 per cent from a decade ago.

Furthermore, most Canadians own shares in Canadian banks, either directly or indirectly through the Canada Pension Plan or a common investment fund. In terms of taxes, banks paid nearly \$9 billion in taxes to various levels of governments in Canada last year.

[*English*]

Banks make an important contribution to our economy and I am sure that this committee understands that contribution. However, the real message today is that Canadians need to continue to have confidence in their banking sector. When we reflect on the turmoil in the global financial system, it is important to note that the turmoil did not originate in Canada. Banks in Canada have largely avoided the difficulties that banks around the world now face but Canadian banks are not immune. They have had no need for direct government intervention which, obviously, has been needed in many countries in the world.

Why is that? I think most observers will point to four particular factors. I will summarize them briefly. First, we have a national system of banking with well-diversified banks. Second, our banks are among the best capitalized in the world. Strengthening capital levels with new capital being raised from investors in the marketplace is remarkable. You do not see that in any other place but Canada these days.

Third, Canada's banks are prudent and well-managed. We have a strong regulatory system. We are regulated by the Office of the Superintendent of Financial Institutions and also by the Financial Consumer Agency of Canada.

**Le président :** Le sénateur Massicotte va rester. Merci, messieurs.

Je vais maintenant vous céder la parole, madame Anthony. Vous avez peut-être une déclaration à faire. Nous avons beaucoup de questions à vous poser.

**Nancy Hughes Anthony, présidente et chef de la direction, Association des banquiers canadiens :** Nous avons fourni de la documentation au greffier.

[*Français*]

Une pochette d'information, que j'espère, vous avez obtenu.

[*Traduction*]

Elle comprend notre déclaration préliminaire. Comme il ne reste pas beaucoup de temps, je vais m'en tenir aux points saillants.

[*Français*]

D'entrée de jeu, j'aimerais souligner quelques statistiques sur la contribution des banques à l'économie canadienne. En terme d'emplois, les banques et leurs filiales comptent 250 000 employés canadiens, soit 16 p.cent de plus qu'il y a dix ans.

De plus, la plupart des Canadiens sont des actionnaires des banques canadiennes, soit directement ou par intermédiaire du Régime de pension du Canada ou dans un fonds commun de placement. Lorsqu'on parle d'impôt, les banques ont versé près de neuf milliards de dollars aux gouvernements du Canada l'an dernier.

[*Traduction*]

Les banques contribuent pour beaucoup à l'économie canadienne, et je suis certaine que les membres du comité en sont conscients. Toutefois, le véritable message que l'on veut faire entendre aujourd'hui, c'est que les Canadiens doivent continuer de faire confiance au secteur bancaire. Lorsque nous réfléchissons à la tourmente qui agite le système financier mondial, il importe de ne pas oublier que cette crise n'a pas pris naissance au Canada. Les banques au Canada ont largement évité les difficultés auxquelles d'autres banques du monde font actuellement face. Toutefois, les banques canadiennes ne sont pas à l'abri de ces difficultés. Elles n'ont pas besoin d'une aide directe du gouvernement, aide qui a manifestement été nécessaire dans de nombreux autres pays.

Pourquoi en est-il ainsi? La plupart des observateurs font état de quatre raisons. Je vais les résumer brièvement. Premièrement, le Canada possède un système bancaire bien diversifié. Deuxièmement, les banques du Canada figurent parmi les mieux capitalisées du monde. Elles ont accru leurs niveaux de fonds propres grâce aux nouveaux fonds mobilisés auprès d'investisseurs dans le marché. Le Canada est le seul pays qui a été en mesure de faire une telle chose.

Troisièmement, les banques du Canada sont prudentes et bien gérées. Notre système de réglementation est solide. Nous sommes réglementés par le Bureau du surintendant des institutions financières et par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada.

The fourth factor is that Canada's mortgage market is different from the United States. By far, the majority of mortgage loans in Canada are prime rate mortgages. We did not enter the subprime problem experienced in the United States. The good news is that our mortgage arrears remain very, very low in Canada.

Each of these attributes of the Canadian banking system has served us well through difficult times. A strong and stable banking system is essential to helping Canada come through these tough economic times.

[*Translation*]

What does this all mean for Canada and Canadians? It means that contrary to many other countries, Canadian taxpayers have not had to prop up or inject capital into their financial institutions and have not had to set up public entities to buy up toxic assets.

[*English*]

One program that the banks, and many financial institutions, not only banks, are taking advantage of is the Insured Mortgage Purchase Program. Under this program, banks, on an auction basis, provide CMHC-guaranteed mortgages through CMHC, and the government subsequently purchases those mortgages and, by the way, charges for them on commercial terms and makes a bit of money for the Canadian taxpayer. That program has proved to be extremely useful from a liquidity point of view. It allows the banks then to make sure they have sufficient liquidity to lend in the mortgage market.

I now turn to the issue of credit, since I know credit is something this committee is concerned about. Let me assure you that our banks are continuing to lend to creditworthy customers. On the consumer side, the facts show, and these are Bank of Canada figures from January, consumer credit continues to grow. There is a 14-per-cent increase year over year. Bank financing of business is up almost 11 per cent year over year. That growth is well in excess of the rather moribund 4.2 per cent growth in financing by all providers.

I believe you discussed this issue with your previous witnesses: Banks are only about half of the business credit marketplace. In fact, they represent only about a quarter of the total financing marketplace. In your information kit is a backgrounder called Business Credit Available. There is a little pie chart with respect to business lending and it shows banks at about 56 per cent of the marketplace.

There has been a serious slowdown of business credit from non-bank sources of credit. Banks have been trying to fill this gap. Sometimes the gap has been caused by international banks leaving the marketplace; and sometimes it has been caused by

Quatrièmement, le marché hypothécaire du Canada est différent de celui des États-Unis. La majorité des prêts hypothécaires sont de qualité. Nous n'éprouvons pas les mêmes difficultés découlant des prêts hypothécaires à risque élevé qui sont au cœur du problème aux États-Unis. Enfin, les prêts hypothécaires en souffrance demeurent très faibles au Canada.

Chacun de ces attributs nous a bien servi en ces temps difficiles. Nous devons compter sur un système bancaire solide et stable si nous voulons aider le Canada à traverser la crise économique à laquelle nous faisons face.

[*Français*]

Qu'est-ce que tout cela signifie pour le Canada et les Canadiens? Cela signifie que contrairement à un si grand nombre d'autres pays, les contribuables canadiens n'ont pas eu à renflouer leurs institutions financières, n'ont pas eu à injecter de capital et n'ont pas eu à mettre sur pied des entités publiques pour acheter des éléments d'actifs toxiques.

[*Traduction*]

Parmi les mesures dont bénéficient les banques, et bien des institutions financières à vrai dire, je note le Programme d'achat de prêts hypothécaires assurés. Dans le cadre de ce programme, les banques offrent, par le truchement d'un encan, des hypothèques garanties par la SCHL que le gouvernement achète pour percevoir des intérêts aux taux du marché et réaliser ainsi des revenus au profit des contribuables canadiens. Ce programme s'est révélé très utile du point de vue des liquidités. Il permet en effet aux banques de s'assurer de compter sur les liquidités suffisantes pour prêter sur le marché hypothécaire.

Je vais maintenant vous parler de crédit, car je sais que c'est une question qui préoccupe votre comité. Permettez-moi de vous assurer que les banques continuent de prêter aux clients solvables. Dans le cas des consommateurs, les chiffres les plus récents de la Banque du Canada, soit ceux du mois de janvier, montrent que le crédit à la consommation continue de croître. Son taux d'augmentation annuel est de 14 p. 100. Le financement bancaire aux entreprises a pour sa part augmenté de près de 11 p. 100 en l'espace d'une année. Il s'agit d'un taux de croissance nettement supérieur au faible 4,2 p. 100 enregistré pour le financement provenant de l'ensemble des fournisseurs.

Je crois que vous avez abordé la question avec vos témoins précédents. Les banques ne détiennent qu'environ la moitié du marché du crédit aux entreprises. Elles occupent seulement le quart de l'ensemble du marché du financement. Vous trouverez dans votre trousse d'information une fiche de renseignement intitulée Disponibilité du crédit aux entreprises. Le petit diagramme à secteurs sur le crédit aux entreprises vous montre que les banques occupent environ 56 p. 100 de ce marché.

On note un sérieux ralentissement au chapitre du crédit aux entreprises offert par des fournisseurs non bancaires. Les banques s'efforcent de combler le vide ainsi créé. Ce vide fait parfois suite aux décisions de banques internationales qui choisissent de quitter

situations like auto-leasing firms which, clearly, are not functioning the way they were in the past. However, banks cannot do it all.

For that reason, we were pleased to see the measures in the budget announced in Budget 2009 that provide more funding for BDC and for EDC. The measures also extend EDC's mandate temporarily into the domestic market. This lending is complementary bank-to-bank lending and I am encouraged by the discussions that we are having to try to marshal all those resources to make credit available to creditworthy businesses.

There is a new reality in the international credit marketplace. Certain types of credit, like commercial paper and the securitization market, are no longer functioning properly around the world. Others that are available are available at higher cost than has been in the past. That situation affects the bank's overall cost of borrowing and obviously has an impact as well on consumers.

Risk is another factor that affects the rate of interest on loans. We are in a recession. It has an impact on the creditworthiness of customers. Obviously, if the banks are prudent lenders they need to adjust their pricing to reflect this new risk reality. However, it is important to remember banks are open for business, and credit remains available for creditworthy customers.

In conclusion, I will go back to where I started. Canada's banks are strong and secure. Canadians remain confident in their banking system. Canada has a huge advantage right now that many countries do not have. Keeping that advantage will be crucial to the recovery of Canada's economy and to the long-term prosperity of Canadians.

Thank you, Mr. Chair. I would be happy, with my colleagues, to take any of your questions now.

[Translation]

**Senator Massicotte:** Thank you for joining us here today. The fundamental issue confronting us is whether or not credit is tight for businesses and for consumers. We are hearing about this situation from the people we know and much is being written in the newspapers. We learned yesterday of the surveys conducted by various organizations. Even the Bank of Canada is reporting that credit is tight.

You stated in your presentation that your association has seen an 11 per cent increase in lending by banks. You mentioned the Bank of Canada report. I have here the Bank of Canada's *Weekly Financial Statistics* for February 20, 2009 and I see that business bank loans increased by 4 per cent between January 2007 and January 2008. On a seasonally adjusted basis, the increase was 3 per cent.

le marché; en d'autres occasions, il est attribuable à des situations comme celles des sociétés de crédit bail-automobile qui, de toute évidence, n'arrivent pas à maintenir leur niveau d'activité. Cependant, les banques n'y arriveront pas à elles seules.

Nous nous sommes donc réjouis des mesures annoncées dans le budget de 2009 prévoyant du financement additionnel pour la BDC et EDC. Dans ce dernier cas, le mandat d'EDC a été temporairement élargi pour permettre une intervention sur le marché intérieur. Ces deux organismes fournissent des options de financement complémentaires au crédit bancaire et je suis fort encouragée par les discussions qui ont cours en vue de gérer toutes ces ressources de manière à rendre le crédit disponible aux entreprises solvables.

Il existe une nouvelle réalité dans le marché du crédit international. Certains types de crédit, comme le papier commercial et le marché de la titrisation, ne fonctionnent plus adéquatement à l'échelle planétaire. D'autres sont disponibles à un coût relativement plus élevé que par le passé. Cette situation influe sur le coût global d'emprunt des banques et a, par conséquent, un impact sur les consommateurs.

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

En conclusion, j'aimerais revenir sur ce que j'ai dit au départ. Les banques du Canada sont solides et sécuritaires. Les Canadiens demeurent confiants envers leur système bancaire. Il s'agit pour le Canada d'un important avantage dont bon nombre de pays ne disposent pas. Il sera crucial de conserver cet avantage pour assurer la reprise de l'économie du Canada et la prospérité à long terme des Canadiens.

Je vous remercie monsieur le président. Je répondrai maintenant volontiers à vos questions, avec l'aide de mes collègues.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui. La question fondamentale au départ est de savoir s'il y a un manque de crédit dans le marché pour les entreprises et les consommateurs. On entend beaucoup de commentaires de nos connaissances et on en parle beaucoup dans les journaux. On a vu les sondages hier de différentes organisations. Même la Banque du Canada dénote un manque de crédit.

Vous dites dans votre énoncé qu'il y a une augmentation de 11 p. 100 de votre côté. Vous faites référence au rapport de la Banque du Canada. J'ai le rapport de la Banque du Canada, le *Weekly Financial Statistics* du 20 février 2009 et je constate qu'il y a eu une augmentation de 4 p. 100 de prêts bancaires aux entreprises de janvier 2007 à janvier 2008. Pour « Season adjusted », c'est une augmentation de 3 p. 100.

However, I see here that in the column “Chartered bank foreign currency loans to residents”, the reported increase is 80 per cent. That is an increase of \$21 billion, more or less. Exactly what kind of loans would these be?

**Ms. Anthony:** I do not have the report in front of me, Senator Massicotte. Therefore, I will ask my colleague Mr. Campbell to answer your question.

[English]

**Terry Campbell, Vice-President, Policy, Canadian Bankers Association:** The Bank of Canada data — and I have seen the same report that you have, senator — is a compendium of all sorts of credit available. It includes direct bank lending; bankers’ acceptances; equities and so on; foreign dollar currency, which is lending to foreign clients and then translated into Canadian dollars; and so on. We have been tracking that data over the last several months: taking together all forms of credit and setting aside securities and equities, and so on. Over the last several months, for the bank side itself, taking together credit, foreign credits, bankers’ acceptances, other forms of debt, it is up double digits.

What is happening, as I believe you have heard from your previous witnesses, is that in the non-bank side of the marketplace we are seeing a considerable pullback. Commercial paper is down, in terms of dollar volumes, a full 11 per cent. Some parts of the securitization market are not working at all. The general volume is down 17 per cent. Whether it is leasing companies or finance companies, venture capital companies or life insurance companies, we are seeing a pullback. In the IPO market, which is an area where there are funds, there were no IPOs in the last six months of 2008. In a whole bunch of funds we are seeing a pullback. As a result, clients will turn to us. We are trying to step up to the plate and fill gaps where we can. When we are only really a quarter of the marketplace for all financing, there is only so far we can go. That is why we are pleased to see some of the programs that the government has created through the budget.

**Senator Massicotte:** I am trying to understand. We all know the Bank of Canada as well as the Minister of Finance has pushed you hard to be more expansionary. I am trying to assess what issues are prominent. Take away what you call “chartered bank foreign currency loans to non-residents” — basically loans to Canadians in foreign currency — and look at only business loans, we have an increase of about \$6 billion or 3 per cent. Remove the significant reduction of securitization, which is down \$5 billion, and commercial papers, which are down \$2 billion or \$3 billion, and I suspect they are saying it is nearly kif-kif; in other words, the expansion credit you provided is approximately equal to the shortfall in the other two major categories.

Cependant, je remarque qu’il y a une catégorie qui s’appelle « prêts en monnaies étrangères des banques à charte aux résidents » qui a augmenté de 80 p. 100. Grosso modo, 21 milliards de dollars, je crois. Quelle est cette catégorie? On parle de quoi?

**Mme Anthony :** Je n’ai pas le rapport devant moi, sénateur Massicotte, je vais demander à mon collègue Campbell de répondre à votre question.

[Traduction]

**Terry Campbell, vice-président, Politiques, Association des banquiers canadiens :** Les données de la Banque du Canada — et j’ai consulté le même rapport que vous, sénateur — proviennent d’une compilation de chiffres sur tous les types de crédit disponibles. On y retrouve les prêts directs consentis par les banques; les acceptations bancaires; les droits sur l’actif et les formules semblables; les prêts en devises étrangères, qui sont consentis à des clients à l’étranger puis convertis en dollars canadiens. Nous assurons le suivi de ces données depuis plusieurs mois en compilant des chiffres sur toutes les formes de crédit et en mettant notamment de côté les titres et les droits sur l’actif. Au cours de cette période, si l’on tient compte des prêts directs, des prêts à l’étranger, des acceptations bancaires et des autres formes de dettes, on obtient un taux dans les deux chiffres pour les banques seulement.

Comme vous l’ont sans doute indiqué vos témoins précédents, nous constatons actuellement un recul considérable sur le marché du côté des institutions non bancaires. Le papier commercial accuse une baisse de pas moins de 11 p. 100 du point de vue de la valeur des échanges. Certains secteurs du marché de la titrisation sont complètement paralysés. Le volume général de transactions a chuté de 17 p. 100. Le ralentissement se fait ressentir tant pour les sociétés de crédit-bail ou de finance que pour les sociétés de capital de risque et les compagnies d’assurance-vie. Sur le marché des PAPE, un secteur où les fonds ne manquent pas, il n’y a eu aucune activité au cours des six derniers mois de 2008. Nous assistons à un recul pour un large éventail de fonds. Les consommateurs se tournent donc vers nous. Lorsque cela est possible, nous essayons d’intervenir et de combler les vides. Mais lorsque vous n’occupez en fait que le quart du marché pour l’ensemble des activités de financement, vos possibilités sont limitées. C’est pourquoi nous nous réjouissons de quelques-uns des programmes mis en place par le gouvernement dans le cadre du budget.

**Le sénateur Massicotte :** J’essaie de comprendre. Nous savons tous que la Banque du Canada et le ministre des Finances ont exercé de fortes pressions pour que vous adoptiez une approche davantage expansionniste. J’essaie de dégager les enjeux les plus déterminants. Si l’on exclut ce que vous appelez les prêts en monnaies étrangères des banques à charte aux résidents — soit essentiellement des prêts à des Canadiens en devises étrangères — et si l’on se concentre uniquement sur les prêts aux entreprises, on obtient une croissance d’environ 6 milliards de dollars, soit 3 p. 100. En soustrayant la réduction considérable au chapitre de la titrisation qui se chiffre à 5 milliards de dollars, et des papiers commerciaux, où la baisse se situe entre 2 et 3 milliards de dollars, je suppose que l’on doit conclure que vous arrivez à peu près kif-kif. Autrement dit, l’accroissement du crédit octroyé est à peu près égal aux pertes encourues dans les deux autres grandes catégories.

Therefore, they come to the conclusion that there is a lack of liquidity. I presume that is what they are doing. They are saying to the chartered banks: There is a public interest in your institutions; get on with the job; provide more capital out there; and obviously we are suffering a recession. They are trying to incite you to lend. However, you do not want to take too much risk because investors invest in your company for the sake of improving returns.

How do you balance both public and shareholder interests at the same time?

**Ms. Hughes Anthony:** You have put your finger on the issue. We have to look around the world and see that Canada's banks are still standing. As I said, they are not immune. In first quarter reports, they are showing significant loan losses. However, they are standing, the doors are open and they are lending.

The best thing they can do is to continue to maintain principles of strong capital. Those principles allow them to exist when others have not been able to keep their heads above water. Prudent lending principles are also important. I know they want to stay their customers and come through this period of time. There have been other difficult and recessionary periods. This one is intense, sudden and deep.

They feel the best thing they can do is to continue to lend, but without changing prudent lending standards. Other measures will be helpful, including the cooperative programs with BDC and EDC. The figures speak for themselves. They are trying to fill a gap, but the gap is simply too big for the banks to fill on their own.

**Senator Massicotte:** The increase is 3 per cent. Is that increase adequate?

**Ms. Hughes Anthony:** I do not agree with your 3 per cent.

**Senator Massicotte:** I am looking at business loans only. Exclude the category of chartered bank foreign currency loans to residents, which is up by \$20 billion. Look at only the business loans for the Bank of Canada, which is up about \$6 billion. Seasonally-adjusted, that is about 3 per cent; non-seasonally adjusted, it is 4 per cent.

**Ms. Hughes Anthony:** I am not sure we can play with statistics and exclude foreign currency loans.

**Mr. Campbell:** When clients come to the bank looking for credit, it can be in a variety of forms. It can be to provide a commercial mortgage; a banker's acceptance guarantee; a straightforward loan; a foreign currency loan for a branch in the United States; funding for receivables on a leasing basis; et cetera.

Ils en arrivent donc à la conclusion qu'il y a un manque de liquidités. Je présume que c'est ainsi que les choses se passent. On fait valoir aux banques à charte qu'elles sont des institutions d'intérêt public et qu'elles doivent faire le nécessaire pour mettre davantage de capitaux en circulation, alors même que nous sommes bien évidemment en pleine récession. On essaie de vous inciter à prêter. Vous ne voulez toutefois pas courir des risques indus, car les investisseurs vous confient leur argent en espérant pouvoir profiter de rendements améliorés.

Comment vous y prenez-vous pour concilier les intérêts du public et ceux des actionnaires?

**Mme Hughes Anthony :** Vous avez mis le doigt sur le problème. Il faut regarder ce qui se passe ailleurs dans le monde et constater que les banques canadiennes sont toujours en opération. Comme je l'ai déjà indiqué, elles ne sont toutefois pas à l'abri de la récession. Les rapports du premier trimestre révèlent des pertes importantes au niveau des prêts. Cependant, les banques tiennent le coup, leurs portes demeurent ouvertes et elles continuent de prêter.

Le mieux à faire pour les banques, c'est de continuer à appliquer les principes d'une saine gestion des capitaux. Ce sont ces principes qui leur permettent de poursuivre leurs activités pendant que d'autres institutions sont incapables de se maintenir à flot. Il est également important de prêter de façon prudente. Elles tiennent à leurs clients et veulent émerger avec eux de cette période difficile. Ce n'est pas la première récession que nous vivons. Celle-ci est toutefois particulièrement intense, soudaine et accentuée.

Les banques estiment qu'il est préférable pour elles de continuer à consentir des prêts sans toutefois renoncer à leurs normes de prudence. D'autres mesures seront bénéfiques, y compris les programmes de coopération avec la BDC et EDC. Les chiffres sont fort éloquentes. Les banques essaient de combler un vide, mais celui-ci est tout simplement trop grand pour qu'elles y parviennent à elles seules.

**Le sénateur Massicotte :** La hausse est de 3 p. 100, est-ce suffisant?

**Mme Hughes Anthony :** Je ne suis pas d'accord avec votre 3 p. 100.

**Le sénateur Massicotte :** Je considère uniquement les prêts aux entreprises. Ne tenez pas compte de la catégorie des prêts en devises étrangères consentis par les banques à charte aux résidents, lesquels ont augmenté de 20 milliards de dollars. Considérez uniquement les prêts aux entreprises qui enregistrent une hausse d'environ 6 milliards de dollars. Cela donne une augmentation d'environ 3 p. 100, si on utilise le taux désaisonnalisé, et de 4 p. 100 avec le taux non désaisonnalisé.

**Mme Hughes Anthony :** Je ne suis pas certaine que l'on puisse jouer ainsi avec les statistiques et exclure les prêts en devises étrangères.

**M. Campbell :** Lorsqu'un client s'adresse à une banque pour obtenir du crédit, celui-ci peut prendre différentes formes. Il peut s'agir notamment d'une hypothèque commerciale; d'une garantie d'acceptation bancaire; d'un prêt direct; d'un prêt en devises étrangères pour une succursale aux États-Unis; ou de financement pour comptes débiteurs en formule bail.



When we looked at the Bank of Canada report — and I think the Bank of Canada does it this way as well — we have taken all those types of credit together as evidence of the array of credit we are providing. I think you are correct strictly on term lending. However, for all forms of credit, which our customers rely upon, the last report from the Bank of Canada in January shows an increase of about 11.3 per cent.

**Senator Massicotte:** I am looking at the February 20 report. That is why I asked what this category of chartered bank foreign currency loans is. If it is appropriate to remove that category —

**Mr. Campbell:** It is an important part.

**Senator Massicotte:** That is \$20 billion. The inclusion of that category is how they arrive at 10 per cent or 11 per cent. Otherwise they are stuck at 3 per cent or 4 per cent. If that is not Canadian loans, but loans to companies operating outside of Canada, public policy interests would say that is all good for the interests of those countries and those companies, but maybe it is not good for the interests of the Canadian public.

**Ms. Hughes Anthony:** If someone comes to a bank and says, I have an enterprise in China, Venezuela or the United States, and they want to conduct business in that currency, that is what banks do. I question the theory that we can take that category out of the equation.

**Senator Massicotte:** Maybe that is why it is in there.

**Ms. Hughes Anthony:** It also says to me, frankly, that maybe other institutions that are not in those countries are not offering those kinds of loans in that particular currency.

**Mr. Campbell:** The other thing to bear in mind, looking globally at a bank's business and the contribution it makes to the economy, is that banks make loans to make revenue. They make money on the spread. On the foreign side, a percentage of our net income is from offshore. I think it is in the high 20 per cent range. Bear in mind that taxes are paid here in Canada. Well over 85 per cent of the taxes are paid here, and the bulk of our employment is here. It is an important part of making the banks the successful, strong industries they are, but the benefits are largely resident in Canada.

It is hard to separate this form of revenue and say that it does not benefit Canada, but other forms of revenue do. I think all revenue benefits in large measure.

**Senator Goldstein:** I have two brief questions.

First, when you determine your statistics on increase of bank lending, is that physical dollars lent, line of credit increases or both?

Si vous examinez le rapport de la Banque du Canada — et je crois qu'elle fonctionne de la même manière — tous ces types de crédit ont été combinés pour montrer la gamme des services de crédit qui est offerte. Je crois que le taux que vous citez n'est valable que pour les prêts à terme. Mais pour l'ensemble des formes de crédit sur lesquelles nos clients comptent, le dernier rapport de la Banque du Canada rendu public en janvier indique une hausse d'environ 11,3 p. 100.

**Le sénateur Massicotte :** Je parle du rapport du 20 février. C'est la raison pour laquelle je voulais savoir en quoi consistait cette catégorie des prêts en monnaies étrangères consentis par les banques à charte. S'il convient d'exclure cette catégorie...

**M. Campbell :** Il s'agit d'une composante importante.

**Le sénateur Massicotte :** Ces prêts se chiffrent à 20 milliards de dollars. C'est en incluant cette catégorie qu'on arrive à un taux de 10 ou 11 p. 100. Sans cela, on est limité à une augmentation de 3 ou 4 p. 100. S'il ne s'agit pas de prêts canadiens, mais bien de prêts à des entreprises faisant affaire à l'extérieur du pays, c'est peut-être très bénéfique pour les pays et les entreprises en question, mais cela ne sert pas nécessairement l'intérêt de la population canadienne.

**Mme Hughes Anthony :** Si un entrepreneur s'adresse à une banque en indiquant qu'il souhaite faire des affaires en Chine, au Venezuela ou aux États-Unis dans la devise du pays en question, c'est le rôle de la banque de lui prêter de l'argent. Je ne vois pas vraiment comment on peut soutenir que cette catégorie devrait être exclue de l'équation.

**Le sénateur Massicotte :** Peut-être qu'elle s'y trouve justement pour cette raison.

**Mme Hughes Anthony :** J'en conclus également qu'il est possible que d'autres institutions ne se trouvant pas dans ces pays n'offrent pas ce genre de prêts dans la devise en question.

**M. Campbell :** Si l'on considère de manière générale le fonctionnement des banques et leur contribution à l'économie, il ne faut pas perdre de vue que les banques consentent des prêts pour en tirer un revenu. Elles réalisent des bénéfices grâce à l'ensemble de leurs activités. Une partie de nos revenus nets nous viennent de l'étranger. Je crois que cela se rapproche des 30 p. 100. Il ne faut pas oublier que les impôts à ce titre sont payés ici même au Canada. Plus de 85 p. 100 de nos impôts sont payés au Canada et la plus grande partie de nos emplois sont ici. Cet aspect contribue grandement à la réussite et à la solidité des banques, mais c'est au Canada que les avantages se font principalement ressentir.

Il est donc difficile d'établir ce genre de distinction en soutenant que ces activités ne profitent pas au Canada, contrairement à d'autres formes de recettes. Je pense que tous les revenus rapportent à notre pays dans une large mesure.

**Le sénateur Goldstein :** J'ai deux brèves questions.

Premièrement, lorsque vous établissez vos statistiques sur l'augmentation des prêts bancaires, tenez-vous compte des sommes effectivement prêtées ou de l'accroissement des marges de crédit, ou bien des deux à la fois?

**Mr. Campbell:** The statistics we tend to cite that are publicly available through the Bank of Canada are actual dollars. Authorizations typically are higher than that amount. As you know, certain amounts are authorized to a business or a consumer. The business or consumer will draw that amount down as needed. We do not have those statistics, but I think authorizations would be higher than quoted by the Bank of Canada.

**Senator Goldstein:** That situation is probably true, but my concern relates to a question I am about to ask, which I think you have already answered. To what extent statistically are authorizations used at a higher level than in the past? What usage — to use your terminology — is being made of the availability within the line of credit?

That usage would be an indicator to us of the extent to which businesses must rely, and may rely more in the future, on borrowed funds.

**Ms. Hughes Anthony:** I do not believe that we have access to that kind of information, senator. I understand your point. We do not have the information.

**Mr. Campbell:** Authorizations can be an increased authorization for an existing customer or a new authorization for a customer who walks in the door. It would be challenging for us to separate that information.

I have one item anecdotally and also a fact. Factually, we have been tracking this situation now for several months, and month after month, lending is up. Some of that lending may be drawing down existing lines of credit, but in the nature of the market, much of that lending is new credit as well. Anecdotally, we talk to our lenders regularly. They tell us that they have new customers coming in the door. We look at those lenders case by case. They are open for business and I think a percentage of that lending is new business.

**Senator Goldstein:** On a totally different subject, what has been the evolution of your members' cost of funds over this period of time?

That is the name of the game. Similarly, with respect to EDC having more resources and having a domestic mandate now, in certain kinds of areas, particularly insurance, it will be extremely useful.

I heard about ten minutes of the testimony of the previous panel. I heard you encouraging them to move quickly and put this kind of measure in place. The cooperation has always been there. We will be able to marshal more resources to make it happen quicker.

I point out that changes in the Small Business Loans Act were proposed as well in the budget. Let us try to move on that change as well. There are changes to the maximum amount that can be claimed. There will be a cutback, I hope, in the amount of red tape and the amount of time it takes to process those kinds of situations.

**M. Campbell :** En général, nous citons les statistiques sur les sommes prêtées que l'on peut obtenir auprès de la Banque du Canada. Les montants des autorisations de crédit sont habituellement plus élevés. Comme vous le savez, une certaine marge de crédit peut être octroyée à une entreprise ou à un client. L'entreprise ou le client a recours à cette marge suivant ses besoins. Nous n'avons pas de statistiques à ce sujet, mais j'aurais tendance à croire que les autorisations de crédit seraient supérieures aux montants indiqués par la Banque du Canada.

**Le sénateur Goldstein :** Vous avez probablement raison, mais je vais vous dire ce qui me préoccupe plus particulièrement, même si je crois que vous avez déjà répondu à une question à ce sujet. Dans quelle mesure les autorisations de crédit sont-elles utilisées dans une proportion plus élevée que par le passé? Quel usage — pour utiliser votre terminologie — fait-on des sommes disponibles en vertu d'une marge de crédit?

Ce taux d'utilisation pourrait nous indiquer dans quelle mesure les entreprises doivent s'en remettre davantage, ou devront le faire éventuellement, à des fonds empruntés.

**Mme Hughes Anthony :** Je ne crois pas que nous ayons accès à ce type de données, sénateur. Je vois où vous voulez en venir, mais nous n'avons pas cette information.

**M. Campbell :** Les autorisations de crédit peuvent être des augmentations accordées à un client existant ou une nouvelle marge octroyée à une personne qui se présente à la banque. Il serait très difficile pour nous de faire cette distinction.

Voilà déjà plusieurs mois que nous suivons la situation, et les prêts augmentent à chaque mois. Une partie de ces prêts sont peut-être obtenus en vertu d'une marge de crédit déjà accordée, mais compte tenu de la nature du marché, il s'agit, pour une bonne part, de nouveau crédit également. Par ailleurs, nous parlons régulièrement à nos institutions prêteuses. Elles nous disent que de nouveaux clients s'adressent à elles. Nous examinons la situation de chacune d'elles. Elles sont prêtes à faire des affaires et je pense qu'une proportion des prêts est consentie à de nouveaux clients.

**Le sénateur Goldstein :** Je change totalement de sujet pour vous demander quelle a été l'évolution des coûts de financement de vos membres au cours de la même période?

C'est un point crucial. Ainsi, si EDC dispose de plus de ressources et peut désormais intervenir sur le marché intérieur dans certains secteurs, notamment l'assurance, ce sera extrêmement utile.

J'ai pu suivre environ dix minutes du témoignage du groupe qui vous a précédé. Je vous ai entendu les encourager à agir rapidement pour mettre en place des mesures semblables. La coopération a toujours été présente. Il nous sera ainsi possible de canaliser davantage de ressources pour accélérer les choses.

Je vous signale que le budget proposait aussi des changements à la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Efforçons-nous d'aller rapidement de l'avant avec ce changement également. Les montants maximums prévus sont modifiés. J'ose espérer qu'on arrivera à réduire la paperasserie et le temps requis pour le traitement de ces dossiers.

All of this together, I hope, will move quickly enough so that we can have more credit flowing to credit-worthy businesses.

**Senator Goldstein:** I am intrigued by your last comment. You may regret having made it. What has been your experience with respect to the provision by our civil servants of the paperwork with respect to small business loans?

**Ms. Hughes Anthony:** I will ask Mr. Campbell to control himself and answer that question because it has been frustrating.

**Senator Goldstein:** It is important for us to know that.

**Mr. Campbell:** We hear probably three or four complaints. One complaint is the dollar band was too low, and it does not help enough people.

The other complaint is that the percentage of their portfolio that they can claim back was too low because it acts as an inhibitor and the government has increased that percentage. We hear again and again that the process is a cumbersome, slow, paperwork-heavy kind of process. Banks go through the process because it is a good thing to do and it helps clients, but it is a cumbersome and costly thing to do.

We have encouraged the government to streamline things. We are in the Internet age now. We are beyond the paperwork age. This process is a paperwork-heavy kind of thing.

We are pleased to see the changes, but more can be done.

**Senator Goldstein:** Do you have any statistics or anecdotal information that you can provide to us about this process so that we might try to help make it faster?

**Ms. Hughes Anthony:** We can take that inquiry back and see if we can compile information for the committee.

**Senator Goldstein:** We would appreciate that.

**Senator Gerstein:** Are you able to explain to the committee the process whereby the federal government purchased the mortgages from the banks and the rate of return you might expect them to receive on those mortgages?

**Mr. Campbell:** It is an auction process.

**Ms. Hughes Anthony:** It is a reverse auction.

**Mr. Campbell:** It is a reverse auction process. The prices go down to the point where you are prepared to bid into it. Because it is an auction process, the prices and terms vary with every auction. I cannot give you a specific figure.

J'espère donc que toutes ces mesures seront prises assez rapidement pour que nous puissions octroyer davantage de crédits aux entreprises solvables.

**Le sénateur Goldstein :** Votre dernier commentaire a piqué ma curiosité. Vous allez peut-être le regretter. Quelle a été votre expérience quant aux formalités administratives à remplir avec l'aide de nos fonctionnaires pour ce qui est des prêts aux petites entreprises?

**Mme Hughes Anthony :** Je vais demander à M. Campbell de répondre à votre question avec le plus grand calme possible, car c'est une grande source de frustration.

**Le sénateur Goldstein :** Il est important que nous le sachions.

**M. Campbell :** Il y a probablement trois ou quatre plaintes différentes. L'une d'elles concerne la fourchette de prêt qui est trop basse et qui ne permet d'aider assez de gens.

D'autres soutiennent que la proportion du portefeuille pouvant être réclamée en déduction est trop faible, ce qui a agi comme contre-incitatif, et le gouvernement a augmenté cette proportion. On ne cesse de nous dire que le processus est complexe, lent et exige trop de paperasserie. Les banques se prêtent au jeu parce que c'est la chose à faire et que c'est profitable pour leurs clients, mais cela ne va pas sans certains coûts et bien des tracasseries administratives.

Nous avons encouragé le gouvernement à procéder à une rationalisation du processus. Nous sommes à l'ère de l'Internet. L'époque des formulaires papier est révolue. Il y a trop de paperasse à remplir.

Nous sommes heureux des changements apportés, mais on pourrait en faire davantage.

**Le sénateur Goldstein :** Avez-vous des statistiques ou des cas d'espèce que vous pourriez porter à notre connaissance au sujet de ce processus de manière à ce que nous puissions essayer de l'accélérer?

**Mme Hughes Anthony :** Nous pouvons prendre cette requête en note et voir s'il est possible de compiler l'information demandée au bénéfice du comité.

**Le sénateur Goldstein :** Nous vous en serions reconnaissants.

**Le sénateur Gerstein :** Pourriez-vous expliquer au comité le processus en vertu duquel le gouvernement fédéral achète des hypothèques auprès des banques et nous indiquer le taux de rendement attendu pour ces hypothèques?

**M. Campbell :** C'est un processus d'enchères.

**Mme Hughes Anthony :** C'est un processus d'enchères inversées.

**M. Campbell :** C'est effectivement le cas. Les prix baissent jusqu'à l'adjudication. Comme il s'agit d'enchères, les prix et les conditions varient d'une fois à l'autre. Je ne peux pas vous donner de chiffres précis.

The government has made it clear, and this, in fact, has been the case, that they intend to purchase them on commercial terms. They will not lose money. I think they have said that, over the course of the program, they have locked in or booked in \$2 billion to \$3 billion by way of return.

There are \$125 billion in mortgages here. About \$75 billion have flowed. We see the volumes going up and down, based on the liquidity needs at the moment. Some are high and some are low. That is the process as I understand it. It is not my particular window, but that is how I understand it.

**Senator Gerstein:** You are confirming that government is not bailing out the banks.

**Mr. Campbell:** That is exactly right.

**Ms. Hughes Anthony:** Absolutely.

**Senator Gerstein:** They are not buying out distressed mortgages; rather, they are looking for a return for the taxpayer.

**Mr. Campbell:** Yes.

**Ms. Hughes Anthony:** This program puts liquidity into the hands of the banks so they can move the credit out the door to consumers. To a certain extent, we could say it is for the banks, but it is mostly for the consumer. That is the whole point of the program.

So far, it works well. Of course, we cast our eyes around the rest of the world and see the types of interventions and programs, and I must say, we are proud of the situation in Canada.

**Senator Eyton:** I want to pick up on Senator Massicotte's observations about foreign currency loans and their impact on your statement and boast that the banks are extending credit at a good rate. The number used was around 10 per cent or 11 per cent over the last year. The point was made that if we subtract that foreign currency credit from it, then, in effect, the number is much more modest. I thought we should keep your boast in perspective.

The fact is that a foreign currency loan, in general, will not have the same double effect that a domestic loan will have if that loan is made in Canada. If the loan is in foreign currency, it will benefit the lender, its shareholders and the employees in that particular institution. A similar loan in the same quantity to a Canadian company would have other benefits for the borrower.

**Ms. Hughes Anthony:** We can take another look at that issue. It is not a question that we have looked at in terms of our analysis of exactly where that funding goes and how it benefits customers.

Obviously, Canadian banks must be prepared to deal in the currency that they are asked to deal in. I have, perhaps, questions that I do not have answers to. Is it largely American currency, largely into the American market? Perhaps we can take a look at this matter and see if we can derive further information.

Le gouvernement a bien précisé qu'il avait l'intention d'acheter aux conditions du marché, et c'est d'ailleurs ce qu'il a fait. Il ne veut pas perdre d'argent. Je pense qu'il a dit qu'il avait obtenu un rendement de deux à trois milliards de dollars dans le cadre de ce programme.

Le montant des hypothèques s'établit à 125 milliards de dollars. Environ 75 milliards ont été transférés. Les montants fluctuent en fonction des besoins de liquidité. C'est parfois élevé ou c'est parfois bas. D'après moi, c'est ainsi que les choses fonctionnent. Ce n'est pas mon domaine de spécialité, mais c'est ainsi que les choses fonctionnent si j'ai bien compris.

**Le sénateur Gerstein :** Vous confirmez donc que le gouvernement ne renfloue pas les banques.

**M. Campbell :** Tout à fait.

**Mme Hughes Anthony :** Absolument.

**Le sénateur Gerstein :** Il n'achète pas les hypothèques en difficulté. Il cherche plutôt à obtenir un rendement pour le contribuable.

**M. Campbell :** Effectivement.

**Mme Hughes Anthony :** Le programme donne des liquidités aux banques pour qu'elles puissent accorder du crédit aux consommateurs. Dans une certaine mesure, nous pourrions dire que le programme est destiné aux banques, alors qu'il vise surtout les consommateurs. C'est là son objectif.

Jusqu'à présent, tout fonctionne bien. Naturellement, nous examinons les interventions et les programmes des autres pays. Je dois signaler que nous sommes fiers de la situation actuelle au Canada.

**Le sénateur Eyton :** Je veux poursuivre dans la foulée des observations du sénateur Massicotte à propos des prêts en monnaie étrangère par rapport à la situation dont vous avez fait état en vous vantant que les banques prêtent à un bon taux. Au cours de l'année écoulée, celui-ci s'est établi à environ 10 ou 11 p. 100. Il a été démontré que, si nous soustrayons le montant de ces prêts en monnaie étrangère, nous obtenons un chiffre beaucoup plus modeste. Je pense que vous devriez tenir compte de cet aspect lorsque vous vous vantez ainsi.

En fait, un prêt en monnaie étrangère n'aura pas, en général, le même double effet qu'engendre un prêt en monnaie canadienne accordée ici. Le prêt en monnaie étrangère profitera au prêteur, aux actionnaires et aux employés de l'établissement en question. Un prêt analogue consenti à une entreprise canadienne entraînerait d'autres effets bénéfiques pour l'emprunteur.

**Mme Hughes Anthony :** Nous pouvons examiner la question sous un autre angle. Nous n'avons pas analysé l'utilisation précise de ces crédits ni les avantages qu'ils procurent aux consommateurs.

De toute évidence, les banques canadiennes doivent être prêtes à accorder des prêts dans la devise exigée. Il y a peut-être des questions auxquelles je n'ai pas de réponse. Ces prêts sont-ils essentiellement en dollars américains? Sont-ils essentiellement destinés au marché américain? Nous pourrions peut être nous pencher sur la question pour obtenir davantage de renseignements.

**Mr. Campbell:** The only gloss I would add is, first, even when we take those loans out, and I think it still makes sense to include them, the numbers are still up month after month. It is still a positive story. Second, I do not think we will ever know the breakdown, because these statistics are broad and our banks, quite properly, wish to keep their business strategy in lending. I think many businesses are Canadian businesses that are exporting or making deals abroad and need to fund those dollars in the currency of the jurisdiction they are operating in. These companies are Canadian companies in many cases.

We will try to look into the matter and see what we can come back with, but I still think the story is positive, going forward.

**Senator Eyton:** I was not attacking. I was trying to understand.

We have heard testimony. We have only convened on the subject in the last week or so, so we are learning a lot of information. Even now, we are gaining a better understanding of credit and the challenges that are out there.

Perhaps it would help this committee if you could comment on what government can do in addition to what it has already done. What is left to do?

I will give you three situations. First, how can we replace the credit granters who have fled the scene or have reduced their lending, taking into account your point that the bank should not be expected to do it all? The number you have in your material is 57 per cent of the credit granters. What can government do to rejuvenate the missing part of the business? We recognize the EDC and the CDC are a small part, and only a small part of replacing that business. What can government do to replace that credit sector that has disappeared?

Second, we have not talked about this item yet. How can the government encourage interbank lending, which is an aspect to the overall credit picture? Interbank lending is one aspect to the revolving credit picture because it gives liquidity and a mechanism whereby banks can do more. As I understand it, interbank lending has largely disappeared or is much reduced, thereby reducing the pool and liquidity so that credit granters need to be more conservative in granting credit.

What can the government do to fill the gaps that occur? I unhappily recall the early 1990s, in particular 1991, when I was partly involved in the real estate business. It became a sector that no one wanted, in financial terms. It did not matter that there was cash flow in leases because people could not afford to keep such assets on their balance sheets. There was nothing sinister about it but it became a class of asset that no one wanted on their books. I suspect that automobile dealerships, in particular, the leasing side, are similarly affected today. How can we address the fact

**M. Campbell :** J'ajouterais premièrement que les chiffres augmentent chaque mois, même si l'on exclut ces prêts des résultats, et je pense qu'il est encore logique de ne pas les exclure. C'est positif. Deuxièmement, je ne pense pas que nous connaîtrons la ventilation détaillée des chiffres, parce qu'ils sont généraux et que nos banques, à juste titre, souhaitent conserver leur stratégie commerciale en matière de crédit. Beaucoup d'entreprises sont des entreprises canadiennes qui exportent leurs produits ou font affaire à l'étranger, et doivent donc transiger dans la devise du pays en question. Il s'agit d'entreprises canadiennes dans bien des cas.

Nous essaierons d'examiner cette question pour vous donner des précisions, mais je pense toujours que les effets sont positifs et le demeureront.

**Le sénateur Eyton :** Je ne vous attaque pas. J'essaie simplement de comprendre.

Nous avons entendu des témoignages. Nous avons commencé à étudier la question il y a à peine une semaine environ. La courbe d'apprentissage est donc énorme. Nous commençons à mieux comprendre le crédit et les problèmes le concernant.

Il serait peut-être utile au comité si vous pouviez lui proposer les mesures que le gouvernement pourrait prendre en plus de ce qui a déjà été mis en vigueur. Que reste-t-il à faire?

Je vous donne trois scénarios. Premièrement, comment remplacer les fournisseurs de crédit qui ont disparu ou qui prêtent moins, compte tenu qu'il ne faudrait pas s'attendre, selon vous, à ce que les banques fassent tout? D'après votre documentation, il s'agit de 57 p. 100 des fournisseurs de crédit. Quelles mesures le gouvernement peut-il prendre pour remédier à la situation? Nous reconnaissons que EDC et la BDC prennent la relève, ne jouant qu'un rôle limité à cet égard. Quelles mesures le gouvernement peut-il prendre pour remplacer les fournisseurs de crédit qui ont disparu?

Deuxièmement, même si nous n'avons pas encore abordé cette question, comment le gouvernement peut-il encourager le crédit interbancaire, qui est une donnée de l'équation? Le crédit interbancaire est un aspect du régime de prêts par crédit renouvelable, qui donne les liquidités et les leviers permettant aux banques d'intervenir davantage. Si j'ai bien compris, le crédit interbancaire a presque disparu ou a beaucoup diminué, ce qui réduit les liquidités de sorte que les fournisseurs de crédit sont tenus de prêter avec plus de prudence.

Quelles mesures le gouvernement peut-il prendre pour combler cette lacune? Il me revient le triste souvenir de la situation au début des années 1990, plus particulièrement en 1991, alors que je m'occupais entre autres de questions relevant du domaine immobilier. C'était devenu un secteur dont personne ne voulait sur le plan financier. Quelles que soient les rentrées de fonds qu'entraînait le crédit-bail, personne n'avait le moyen de garder un tel produit dans ses bilans. Il n'y avait rien de répréhensible à cela, mais plus personne n'en voulait. Je soupçonne que les

that a decent business with a decent balance sheet cannot tap into appropriate credit because it is in a specific sector. What can the government do about those three situations?

**Ms. Hughes Anthony:** I will begin, and I will ask my colleague to respond as well.

On the question of replacing parties that have left the market and are linked to the interbank funding, you are putting your finger on the fact that this problem is worldwide, and that some situations must be resolved quickly. I would say that the U.S. banking system is one such situation, as are some European banks. Consumers need to have confidence in the U.S. banking system so confidence needs to be restored. That question is a huge and thorny one. Obviously, the new administration in Washington is dealing with that question, and there are many worldwide views about how that should happen.

On interbank lending, investors simply do not have confidence in some institutions around the world. It is great that they have confidence in Canadians; that is terrific. Definitely, some institutions in some countries are experiencing a lack of confidence. I do not know if the Government of Canada can do anything other than what is being done. Minister Flaherty will attend the G7, G8 and G20 summits to work hard among the international community to deal with some of these issues quickly.

Some international observers look at the Japanese banking situation, which left Japanese banks moribund for an entire decade, and say, this cannot be; they must move quickly on this problem; they must move quickly on restructuring and regulating their industry.

Other than the good efforts being made by many, including Julie Dixon, Superintendent of OSFI, and Mark Carney, Governor of the Bank of Canada, this problem is a global one.

In terms of replacing those who left the market, we mentioned EDC and the BDC, which have good initiatives, and — I am not good on acronyms today — the leasing initiative for \$12 billion under a Canada secured lending facility.

**Mr. Campbell:** It is called the Canadian Lenders Assurance Facility.

**Ms. Hughes Anthony:** The objective is to revive that moribund leasing sector and those who participate in it, which is absolutely essential. It is great that the government has put that facility in place but we must make it happen.

We testified earlier today before the House of Commons Standing Committee on Finance where there was also testimony by representatives of the auto industry. Clearly, the industry is in serious financial straits and everyone is working on solutions. However, the problem is a North American and international one. Banks might be a part of the solution but certainly not the total

concessionnaires automobiles sont touchés de la même façon, en particulier en ce qui concerne le crédit-bail. Que peut-on faire lorsqu'une entreprise intègre ayant un bilan équilibré n'a pas accès au crédit parce qu'elle ne se retrouve dans un secteur particulier? Quelles mesures le gouvernement peut-il prendre face à ces trois scénarios?

**Mme Hughes Anthony :** Je répondrai en premier, puis je demanderai à mes collègues d'intervenir à leur tour.

Lorsqu'on parle de remplacer les fournisseurs de crédit qui ont disparu à cause de l'absence du crédit interbancaire, on fait valoir que le problème est mondial et qu'il doit être résolu rapidement. Je dirais que le système bancaire américain se trouve dans une telle situation, tout comme certaines banques européennes. Les consommateurs américains doivent avoir confiance dans leur système bancaire. Il faut donc restaurer cette confiance. C'est un problème grave et épineux. De toute évidence, la nouvelle administration à Washington s'y attaque, et de nombreux autres pays ont leur idée à cet égard.

En ce qui concerne le crédit interbancaire, certains établissements financiers étrangers n'ont tout simplement pas la confiance des investisseurs. Il est magnifique que ceux-ci aient confiance aux nôtres. Dans certains pays, des établissements sont aux prises avec un manque de confiance. J'ignore si le gouvernement canadien peut faire davantage que ce qui est fait. Le ministre Flaherty assistera aux sommets du G7, du G8 et du G20 où ses homologues et lui s'efforceront de s'attaquer rapidement à certains de ces problèmes.

Selon des observateurs internationaux, on ne peut pas imiter le Japon qui, pendant une décennie complète, a laissé agoniser son système bancaire sans intervenir; il faut réagir rapidement pour restructurer et réglementer le tout.

Outre les beaux efforts déployés par plus d'un, notamment Julie Dixon, surintendante du BSIF, et Mark Carney, gouverneur de la Banque du Canada, il n'en reste pas moins qu'il s'agit d'un problème international.

Pour remplacer les fournisseurs de crédit qui ont disparu, nous avons fait allusion à EDC et à la BDC, qui ont pris des mesures pertinentes, et — je ne suis pas versée en acronymes aujourd'hui — à la facilité canadienne de crédit garanti, dont l'initiative s'élève à 12 milliards de dollars.

**M. Campbell :** Il s'agit de la Facilité canadienne d'assurance aux prêteurs.

**Mme Hughes Anthony :** Il s'agit de relancer le secteur moribond du crédit-bail, ce qui est tout à fait impérieux. C'est magnifique que le gouvernement ait créé cette facilité, mais nous devons prendre les mesures nécessaires.

Plus tôt aujourd'hui, nous avons témoigné devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes, de concert avec les représentants de l'industrie automobile. De toute évidence, cette industrie est aux prises avec un grave problème financier auquel tous cherchent des solutions. Cependant, c'est un problème nord-américain et international. Les banques sont peut-être une

solution. We see that our members are trying to work with their customers in forestry, mining and other sectors to help them through this period. That must be our contribution to the dialogue.

I do not have any silver bullets to suggest, senator, in terms of the issues you raised.

**Mr. Campbell:** Interbank lending comes down to a question of trust: If you lend, will you get it back? Canadian banks are seen as highly trustworthy on the international market. The government has considered some lender assurance facility program, which is a kind of insurance for both the banks and insurers. Other governments have tried that type of system.

Largely, it is a measure of hammering through the programs in place and ensuring that they work as well as possible because of the multiplier effect and the building of capacity. We can use the BDC extra resources to lever that capacity, and the hope is that the leverage will be as great as possible. We then hope that the United States comes out of recession as quickly as possible.

**Senator Moore:** Ms. Hughes Anthony said that the U.S. banking system must be cleaned up. Are we talking about banks as we understand them or about private banks, unregulated investment houses and hedge funds? Ms. Hughes Anthony, are you talking about the whole U.S. financing sector when you say that?

**Ms. Hughes Anthony:** To repeat a bit, there is a lack of confidence in the U.S. financial system, writ large, and the ability to have that regulated in many sectors.

**Senator Moore:** It is more than only the banks as we know them.

**Ms. Hughes Anthony:** That is correct. I was in Washington about 10 days ago for a day and half. I came home thinking that Canada is a paradise because we understand who regulates what. I submit that the regulatory scheme on the prudential side is extremely clear and good. On the securities side, I am a promoter, and my organization is a promoter, of the idea of a single securities regulator and would like to see that happen; it is important. In the United States, however, a wide variety of regulators are regulating some things and not other things.

**Senator Moore:** They do not have many national programs because each state is its own fiefdom.

**Ms. Hughes Anthony:** That is correct. There are over 8,500 banks in the United States. Some are regulated on a state basis and some are regulated federally in component bits and pieces. Regulation is an extremely big challenge for the Americans. Great efforts are being made to try to sketch out a regulatory environment that will give confidence in that system not only to Americans but also to the rest of the world.

partie de la solution, mais ne sont certainement pas la seule. Nous constatons que nos membres cherchent des solutions avec leurs clients, notamment dans les domaines des forêts et des mines, pour les aider à traverser cette crise. Telle est notre contribution.

Je n'ai pas de panacée à vous proposer, sénateur, en ce qui a trait aux problèmes que vous avez soulevés.

**M. Campbell :** Le crédit interbancaire est une affaire de confiance : si j'accorde un prêt, me sera-t-il remboursé? Sur le marché international, les banques canadiennes sont jugées dignes de confiance. Le gouvernement a envisagé un certain programme d'assurance aux prêteurs, destiné à la fois aux banques et aux assureurs. D'autres gouvernements ont emprunté la même voie.

Essentiellement, il s'agit de s'assurer que les programmes en vigueur sont aussi efficaces que possible en raison de leur effet multiplicateur et de la capacité qu'ils offrent. Nous pouvons mettre à contribution les ressources supplémentaires de la BDC pour favoriser cette capacité, caressant l'espoir que l'effet de levier sera aussi puissant que possible et que les États-Unis sortiront de leur récession le plus rapidement possible.

**Le sénateur Moore :** D'après Mme Hughes Anthony, le système bancaire américain a besoin d'être assaini. S'agit-il des banques au sens où nous l'entendons ou s'agit-il de banques privées, des sociétés de placement non réglementées ou des fonds de couverture? Madame Hughes Anthony, voulez-vous parler de l'ensemble du secteur financier américain?

**Mme Hughes Anthony :** Sous peine de me répéter un peu, je dirai qu'il y a un manque de confiance à l'égard du système financier américain dans son ensemble et de la capacité d'en réglementer bien des secteurs.

**Le sénateur Moore :** Il ne s'agit pas uniquement des banques au sens où nous l'entendons.

**Mme Hughes Anthony :** C'est exact. J'ai passé environ une journée et demie à Washington, il y a une dizaine de jours. J'en suis revenue avec l'idée que le Canada est un paradis parce que nous savons ce que réglemente chaque organisme. Je pense qu'un mécanisme de réglementation prudent s'impose clairement. Mon association et moi préconisons l'idée d'un seul organisme de réglementation des valeurs mobilières, et nous souhaiterions sa création. C'est important selon nous. Aux États-Unis, il existe cependant divers organismes de réglementation, et certains secteurs sont réglementés alors que d'autres ne le sont pas.

**Le sénateur Moore :** Les États-Unis n'ont pas beaucoup de programmes nationaux, chaque État agissant à sa guise.

**Mme Hughes Anthony :** C'est exact. Les États-Unis comptent plus de 8 500 banques. Certaines sont réglementées par l'État et d'autres le sont partiellement par le gouvernement central. La réglementation pose un énorme problème aux Américains. On met tout en œuvre pour élaborer un mécanisme réglementaire qui restaurera non seulement la confiance des Américains, mais également celle des autres pays du monde dans ce système.

**The Chair:** This discussion has been a most helpful, and I thank you, Ms. Hughes Anthony and your colleagues, for appearing this morning. You have had a full morning of testimony but we have enjoyed and profited by it. Given your experience, we will call upon you again as we pursue other aspects of this study.

**Ms. Hughes Anthony:** I am happy to have appeared.  
(The committee adjourned)

**Le président :** La séance a été fort instructive. Je remercie Mme Hughes Anthony et ses collègues d'avoir témoigné ce matin. Vous avez comparu tout l'avant-midi, et nous avons bien aimé vous entendre. Cela nous a été très utile. Étant donné votre expérience, nous vous convoquerons de nouveau lorsque nous examinerons d'autres aspects de cette étude.

**Mme Hughes Anthony :** Je suis heureuse d'avoir comparu.  
(La séance est levée.)

---







*If undelivered, return COVER ONLY to:*

Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

---

WITNESSES

**Wednesday, March 11, 2009**

*Canadian Federation of Independent Business:*

Corinne Pohlmann, Vice-President of National Affairs;  
Daniel Kelly, Senior Vice-President, Legislative Affairs;  
Ted Mallett, Chief Economist and Vice-President, Research.

*Canadian Manufacturers & Exporters:*

Geoff Schaadt, Director of National Programs.

**Thursday, March 12, 2009**

*Business Development Bank of Canada:*

Jean-René Halde, President and Chief Executive Officer.

*Export Development Canada:*

Eric Siegel, President and Chief Executive Officer.

*Canadian Bankers Association:*

Nancy Hughes Anthony, President and Chief Executive Officer;  
Terry Campbell, Vice-President, Policy;  
Darren Hannah, Director, Banking Operations.

TÉMOINS

**Le mercredi 11 mars 2009**

*Fédération canadienne de l'entreprise indépendante :*

Corinne Pohlmann, vice-présidente aux affaires internationales;  
Daniel Kelly, premier vice-président, Affaires législatives;  
Ted Mallett, économiste en chef et vice-président, Recherche.

*Manufacturiers et Exportateurs du Canada :*

Geoff Schaadt, directeur des programmes nationaux.

**Le jeudi 12 mars 2009**

*Banque de développement du Canada :*

Jean-René Halde, président et chef de la direction.

*Exportation et développement Canada :*

Eric Siegel, président et chef de la direction.

*Association des banquiers canadiens :*

Nancy Hughes Anthony, présidente et chef de la direction;  
Terry Campbell, vice-président, Politiques;  
Darren Hannah, directeur, Opérations bancaires.