



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité spécial sur les coopératives

---

COOP • NUMÉRO 007 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le vendredi 27 juillet 2012**

**Président**

**M. Blake Richards**



## Comité spécial sur les coopératives

Le vendredi 27 juillet 2012

•(0910)

[Traduction]

**Le président (M. Blake Richards (Wild Rose, PCC)):** La séance est ouverte.

Nous entendrons trois groupes aujourd'hui. Les représentants du premier, la Federation of Alberta Gas Co-ops Ltd., sont ici. Il s'agit de M. Peter Harty, qui est l'un des administrateurs, et de M. Kevin Crush, gestionnaire des Communications.

Les autres témoins se joindront à nous par vidéoconférence. Dans le cas de la Red Hat Co-operative Limited, il y a eu un changement dans le nom des représentants. Nous entendrons donc M. Albert Cramer, président, et M. Doyle Brandt, membre du conseil d'administration.

Nous aurons aussi l'Assiniboine Credit Union, qui est représentée par M. Nigel Mohammed, directeur, et M. Dale Ward, secrétaire général.

Nous allons directement passer aux témoins. L'Assiniboine Credit Union figure en premier sur la liste.

À vous, messieurs. M'entendez-vous?

**M. Dale Ward (secrétaire général, Manitoba Central, Assiniboine Credit Union):** Oui, nous vous entendons.

**Le président:** Très bien.

Je vais vous donner la parole. Vous disposez de 10 minutes pour présenter un exposé préliminaire. Je ne sais pas lequel d'entre vous prendra la parole ou si vous avez tous deux l'intention de le faire. De toute façon, vous avez 10 minutes.

Merci.

**M. Nigel Mohammed (directeur, Business and Community Financial Centre, Assiniboine Credit Union):** Merci beaucoup. Je vais présenter notre exposé.

Merci, monsieur le président et membres du comité. Je voudrais tout d'abord remercier le Comité spécial sur les coopératives d'avoir invité l'Assiniboine Credit Union à participer à cette très importante étude sur la situation des coopératives au Canada et sur ce que le gouvernement fédéral peut faire pour renforcer le secteur des coopératives.

Je m'appelle Nigel Mohammed. Je suis le directeur du Centre financier communautaire de l'Assiniboine Credit Union à Winnipeg, au Manitoba. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Dale Ward, qui est en fait le secrétaire général de la Credit Union Central of Manitoba et qui n'appartient donc pas à l'Assiniboine Credit Union. Je tenais à faire cette mise au point. Je vous parlerai au nom de l'Assiniboine Credit Union, qui est une coopérative financière. Dale est venu aujourd'hui pour répondre à toute question intéressant l'ensemble des coopératives de crédit du Manitoba.

Permettez-moi de vous présenter en premier quelques renseignements sur l'Assiniboine Credit Union. Comme la plupart des

coopératives de crédit, nous avons commencé par un petit groupe de personnes qui souhaitaient s'aider elles-mêmes. En 1943, 15 employés d'une compagnie d'électricité ont formé une coopérative de crédit dans laquelle ils pouvaient placer leurs économies et, ce qui est plus important, avoir accès à des prêts s'ils en avaient besoin. À cette époque, il n'y avait pas de filet de sécurité: pas d'assurance-chômage, pas de sécurité sociale, pas d'assurance-maladie.

Lors de la première réunion de leur coopérative de crédit, les membres y ont investi 100 \$ chacun. Le premier prêt accordé mettait en évidence la mission sociale de l'institution: l'un des membres avait emprunté 50 \$ pour payer des frais médicaux. Au fil des ans, l'Assiniboine a réussi à attirer plus de membres et s'est développée grâce à une saine gestion financière et à une série de fusions avec d'autres coopératives de crédit manitobaines. Toutefois, nous n'avons jamais perdu de vue notre engagement envers nos membres et nos collectivités. Aujourd'hui, nous sommes l'une des plus importantes coopératives de crédit du Manitoba, nous classant huitièmes en importance parmi les coopératives de crédit hors Québec. Notre actif total s'élève à plus de 3,2 milliards de dollars, et nos quelque 570 employés donnent des services financiers à plus de 108 000 membres répartis entre les 23 succursales de Winnipeg et deux autres dans le nord du Manitoba.

À titre de coopérative financière, l'Assiniboine appartient à ceux qui utilisent ses produits et services. Nos membres-proprétaires élisent parmi eux des représentants au conseil d'administration. Chaque membre a droit à un vote aux élections du conseil et aux consultations tenues sur les questions importantes au sujet desquelles tous les membres sont invités à se prononcer. Compte tenu de notre statut de coopérative, nos bénéfices sont réinvestis dans l'institution, répartis entre les membres sous forme de dividendes ou partagés avec l'ensemble de la collectivité. Bien qu'il soit important pour nous d'être rentables, afin d'assurer notre viabilité à long terme, nous avons pour principal objectif, à titre de coopérative consciente de sa responsabilité sociale, de dispenser des services financiers dans l'intérêt de nos membres, de nos employés et de nos collectivités.

En mars dernier, l'Assiniboine a adhéré à la Global Alliance for Banking on Values, ou GABV, regroupement de 19 institutions financières des différentes régions du monde, qui sont déterminées à bâtir un avenir plus durable pour les populations et les collectivités mal desservies ainsi que pour l'environnement. Nous avons en commun un modèle de gestion dans lequel le succès est mesuré en fonction de trois critères qui forment la base de nos décisions: les gens, les profits et la planète. Nous sommes fiers de faire partie des trois coopératives de crédit canadiennes dont la demande d'adhésion à la GABV a été acceptée. Les deux autres membres canadiens sont la Vancity de Vancouver et l'Affinity Credit Union de Saskatoon.

Comme d'autres membres de la GABV et comme beaucoup d'autres coopératives de crédit, nous nous efforçons d'ouvrir l'accès des services financiers aux personnes et aux collectivités mal desservies par les grandes institutions financières. Cela comprend le financement de projets communautaires, l'assistance au démarrage d'entreprises et la prestation de services ayant une valeur sociale, environnementale et économique pour nos collectivités. Nous savons que le financement peut donner aux gens qui souhaitent réaliser quelque chose les ressources nécessaires pour le faire.

Je vais vous donner quelques exemples pour vous montrer comment l'Assiniboine met ses compétences et ses ressources à profit afin de réaliser des projets avantageux pour sa collectivité.

Premièrement, nous offrons des services financiers à un quartier mal desservi. En janvier dernier, l'Assiniboine a ouvert une succursale dans le nord de la ville. Il s'agit d'un quartier à faible revenu où 10 succursales bancaires ont fermé leurs portes depuis 1996, cédant leur place à 16 établissements de financement tels que des maisons de prêts sur salaire et d'encaissement de chèques. Nous collaborons avec des partenaires communautaires du nord de la ville afin d'ouvrir des comptes aux démunis dans notre nouvelle succursale, à l'angle des rues McGregor et Mountain.

Nos programmes de constitution d'actifs sont un autre exemple.

Nous faisons partie des fondateurs du réseau croissant de programmes de constitution d'actifs de Winnipeg et de la collectivité septentrionale de Thompson. Des partenaires sans but lucratif donnent aux gens à faible revenu une formation sur la gestion de l'argent, après quoi nous les encourageons à économiser grâce à notre compte d'épargne spécialement conçu dans lequel tout montant déposé donne lieu à un dépôt de contrepartie trois fois plus élevé offert par Centraide et d'autres donateurs. Depuis 2000, les participants ont acquis des actifs valant plus de 2,4 millions de dollars qui leur ont permis d'améliorer leur qualité de vie.

Nos produits financiers islamiques constituent un autre exemple d'utilisation de nos ressources.

Il y a quelques années, nous avons été approchés par des dirigeants de la communauté islamique de Winnipeg qui nous ont demandé si nous pouvions envisager de créer des produits conçus pour des clients musulmans, à cause du manque de services financiers qu'ils jugent acceptables. Nous avons étroitement collaboré avec la communauté et un comité consultatif afin de créer un arrangement pour le financement d'un logement qui soit acceptable pour les musulmans. Nous sommes fiers de dire que notre prêt hypothécaire islamique est le premier du genre au Canada.

Nous nous servons également de nos ressources pour offrir du financement communautaire. Grâce à notre Centre financier communautaire, nous proposons des formules de financement spécialement conçues pour les organismes à but non lucratif, les entreprises sociales et les coopératives afin de leur permettre d'accéder aux ressources dont elles ont besoin pour s'acquitter de leur mission sociale ou environnementale. Nous offrons également du microcrédit pour le démarrage d'entreprises qui ne pourraient pas autrement satisfaire aux critères des institutions financières conventionnelles. Nous avons des prêts à la consommation, des prêts hypothécaires et du financement provisoire — offert en attendant le versement d'une subvention, d'un don promis ou de comptes débiteurs — ainsi que des lettres de crédit et du financement de bâtiments. Nous collaborons souvent avec des partenaires communautaires et gouvernementaux en vue de réduire les obstacles qui entravent l'accès à du financement.

Je voudrais vous parler en particulier de la façon dont notre coopérative de crédit appuie le développement et les activités de coopératives non financières. Comme les coopératives de crédit, celles-ci ont été formées par des groupes afin de répondre à un besoin commun. Étant démocratiquement gérées par leurs membres, les coopératives jouent un rôle important dans l'économie manitobaine. Au-delà de la simple création d'emplois, elles répondent collectivement à d'importants besoins sociaux et environnementaux et assurent un accès abordable à des biens et des services essentiels dans de nombreux secteurs. Beaucoup d'entre elles desservent des groupes économiquement marginalisés tels que les Autochtones, les immigrants et les jeunes. En 2007, le Manitoba comptait plus de 260 coopératives non financières, dont 70 p. 100 s'occupaient de logement, de garde d'enfants et d'autres services importants.

Reconnaissant l'importante contribution de ces coopératives à l'économie locale et à nos collectivités, l'Assiniboine cherche des occasions de les aider à réussir.

Je voudrais passer rapidement en revue quelques-uns des obstacles au financement du développement des coopératives, que nous avons observés à l'Assiniboine Credit Union. Je récapitulerai et conclurai ensuite en donnant des exemples des moyens auxquels le gouvernement du Canada pourrait recourir pour appuyer le développement des coopératives.

Comme l'Assiniboine appuie les coopératives de différentes façons, je voudrais vous faire part de notre expérience en matière de financement et proposer au gouvernement des moyens de contribuer au renforcement du secteur et de faciliter l'accès au crédit. Comme il existe une vaste gamme de coopératives, y compris celles qui sont bien établies, comme la Red River Co-op du Manitoba, je parlerai surtout du financement des petites coopératives en démarrage ou de création récente.

Le rôle de tout prêteur consiste à évaluer le risque lié à une demande de financement, en tenant compte de la qualité de la gestion et de la gouvernance de la coopérative, de sa capacité de remboursement et de la solidité de ses garanties. En fonction de l'expérience que nous avons acquise, nous croyons qu'il y a deux importants obstacles à surmonter dans le financement des jeunes coopératives: leur capacité interne et le manque d'actifs à offrir en garantie.

Au chapitre de la capacité interne, comme dans toute autre organisation, une bonne gestion est essentielle au succès global d'une coopérative. Il est essentiel pour sa viabilité à long terme qu'elle dispose des compétences et des systèmes voulus, qu'il s'agisse de ressources financières, de marketing, de ressources humaines ou de compétences en gestion des stocks. Il est encourageant pour un prêteur de savoir, en recourant à ces critères, que la coopérative à financer possède les compétences de gestion nécessaires et a la capacité de rembourser. Toutefois, nous constatons que beaucoup de coopératives en démarrage ou de création récente n'ont pas ces capacités techniques.

Le gouvernement du Canada pourrait éliminer cet obstacle en offrant aux coopératives des subventions à la création de capacités et d'autres formes d'assistance afin de leur permettre d'acquérir les compétences techniques et d'établir les systèmes de gestion pouvant leur permettre de s'acquitter de leur mission sociale, économique et environnementale.

Le second obstacle est le manque d'éléments d'actif à offrir en garantie. Il est difficile pour l'Assiniboine d'accorder du financement en l'absence de garanties. Ainsi, de nombreuses coopératives à but non lucratif, comme les garderies, ont de la difficulté à obtenir du financement parce qu'elles n'ont pas suffisamment d'actifs à leur bilan pour être jugées admissibles.

● (0915)

En l'absence de biens corporels tels que des immeubles et avec les budgets fondés sur un seuil de rentabilité qui sont souvent exigés par les arrangements de financement...

● (0920)

**Le président:** Excusez-moi, monsieur Mohammed, mais votre temps de parole est écoulé. Je vais vous accorder une trentaine de secondes pour conclure.

**M. Nigel Mohammed:** D'accord, merci beaucoup.

Le dernier point que je voudrais mentionner — c'est l'un des domaines dans lesquels nous croyons qu'il serait important que le gouvernement intervienne pour aider les coopératives à accéder à du financement — concerne les coopératives relevant de l'article 95 de la Loi nationale sur l'habitation. Ces institutions, particulièrement dans le secteur du logement social, ont des ententes de financement qui sont sur le point d'expirer et ont de la difficulté à renégocier les prêts hypothécaires contractés auprès de la SCHL à cause des pénalités auxquelles elles sont exposées. L'Assiniboine Credit Union aimerait les aider à obtenir le financement nécessaire en gardant à l'esprit le fait qu'en l'absence des pénalités ordinairement imposées par la SCHL lors de la renégociation de leurs prêts hypothécaires, il leur serait plus facile d'assumer les arrangements de financement et de satisfaire leurs besoins en capital à mesure que les logements dont elles s'occupent vieillissent et nécessitent davantage d'entretien.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité. Nous serions maintenant heureux de répondre à toute question que vous auriez à nous poser.

**Le président:** Très bien. Je vous remercie de votre exposé. Nous écouterons certainement avec intérêt les réponses que vous nous donnerez.

Nous allons maintenant passer à notre autre témoin en vidéoconférence, la Red Hat Co-operative de Medicine Hat.

Est-ce que l'un des représentants de la coopérative voudrait bien dire quelques mots pour que nous puissions vous voir sur notre écran?

**M. Albert Cramer (président, Conseil d'administration, Red Hat Co-operative Ltd.):** Oui, bonjour.

**Le président:** Bonjour. Vous avez 10 minutes pour présenter un exposé préliminaire. La parole est à vous.

**M. Albert Cramer:** Je vous remercie.

Bonjour, membres du comité. Je vais commencer par vous présenter quelques renseignements sur la Red Hat Co-operative pour vous donner une idée de ce que nous faisons.

La Red Hat Co-operative classe, emballe, distribue et commercialise des légumes produits en serre par ses membres. Elle compte actuellement 52 actionnaires qui représentent les propriétaires et les exploitants de serres du sud-est de l'Alberta.

En 2012, la Red Hat Co-operative commercialisera plus de 5 millions de caisses de légumes de serre d'une valeur de plus de 55 millions de dollars. Chaque année, nos sericulteurs produisent quelque 20 millions de concombres, 14 millions de livres de tomates et 4 millions de livres de poivrons. Notre installation d'emballage

emploie plus de 200 travailleurs. Il y a aussi 600 autres qui travaillent dans les serres.

La Red Hat Co-operative a été créée en 1966 par 10 producteurs qui ont compris qu'il était important de se regrouper et de mettre des ressources en commun. Ils ont ainsi réussi non seulement à exploiter conjointement une usine d'emballage de 100 000 pieds carrés, mais aussi à investir dans du matériel de classement et de manutention qui est unique en son genre en Amérique du Nord.

Cette possibilité de croître ensemble leur a également permis d'obtenir des commandes de grands détaillants nationaux qui exigent de la qualité et du service. Aujourd'hui, les produits de la marque Red Hat sont vendus dans les magasins Safeway, Loblaws, Costco, Sobey's, Overwaitea ainsi que par beaucoup d'autres chaînes d'épicerie.

Le succès de la Red Hat Co-operative est attribuable au fait qu'elle rend de précieux services à ses producteurs actionnaires. Tout en commercialisant efficacement leurs produits, elle s'occupe aussi d'achats en vrac pour tous ses membres. Elle forme des employés, surveille les programmes de salubrité des aliments et finance des projets de recherche pour favoriser l'innovation dans notre industrie.

Au cours des cinq dernières années, l'industrie des cultures de serre a dû affronter une forte croissance et une intense concurrence parmi les producteurs intérieurs et ceux des États-Unis et du Mexique. À cause de la forte concurrence, il est important que les coopératives semblables à la nôtre puissent profiter de toutes les occasions qui sont offertes aux sociétés traditionnelles.

Nous considérons par exemple que nos concurrents du Canada profitent d'un avantage indu par rapport à nous en raison du Programme des travailleurs étrangers temporaires. Ce programme s'est révélé essentiel pour notre industrie parce que nous avons des besoins saisonniers de main-d'œuvre et que nous travaillons dans un environnement agricole chaud.

Nos concurrents qui ont des installations d'emballage semblables à la nôtre dans leur exploitation agricole peuvent engager temporairement des travailleurs étrangers, mais nous ne pouvons pas le faire parce que nos activités ne sont pas considérées comme agricoles, même si nous pouvons affirmer que nos producteurs seraient incapables de commercialiser leurs légumes s'ils ne sont pas classés et emballés. Ces activités sont pourtant de nature agricole. Nous avons donc l'impression que nous sommes pénalisés pour avoir formé une coopérative afin de classer et de commercialiser collectivement nos produits agricoles.

Je voudrais dire en conclusion que nous continuons à défendre énergiquement les coopératives et les services qu'elles rendent aux petits producteurs en s'occupant de la commercialisation de leurs produits dans un marché dominé par les acheteurs des grands détaillants. Nous demandons au comité de ne pas restreindre les activités des coopératives et de leur accorder les mêmes occasions qu'aux entreprises traditionnelles.

Les coopératives agricoles constituent depuis des années un pilier de notre pays parce qu'elles mettent la propriété et le contrôle entre les mains du producteur. Nous souhaitons que le gouvernement fédéral continue à l'avenir à considérer comme prioritaires les politiques qui encouragent et renforcent les coopératives.

Cela vous donne une idée de nos antécédents. Nous tenons à souligner que les coopératives ne sont pas considérées comme des exploitations agricoles et ne peuvent donc pas engager des travailleurs étrangers. C'est probablement de notre plus grand problème en ce moment. Il est très important pour nous.

Comme nous n'avons pas eu beaucoup de temps pour nous préparer en vue de cette réunion, nous n'avons pas grand-chose d'autre à vous dire. Nous espérons pouvoir vous donner plus de renseignements en réponse à vos questions.

C'est donc probablement l'un de nos plus grands problèmes. Je ne sais pas si Doyle a quelque chose à ajouter.

● (0925)

**M. Doyle Brandt (directeur, Conseil d'administration, Red Hat Co-operative Ltd.):** Oui. Notre industrie dépend beaucoup du programme des travailleurs étrangers. En fait, elle n'existerait peut-être même pas en l'absence de cette main-d'œuvre étrangère.

Je ne suis pas sûr de ce que vous recherchez, mais c'est dans ce domaine que nous aimerions obtenir de l'aide pour notre coopérative. S'il y a des mesures que vous pouvez prendre pour nous aider...

Il serait intéressant de savoir ce que nous pouvons utiliser de plus de façon collective. À part ce petit problème, les dispositions de la Loi sur les coopératives nous ont bien servis jusqu'ici. Nous serions également heureux de savoir si vous avez des conseils à nous donner aujourd'hui.

Merci.

**Le président:** Je vous remercie de votre exposé.

Nous allons maintenant passer à la Federation of Alberta Gas Co-ops Ltd.

Monsieur Harty, présentez-vous un exposé? D'accord.

Vous avez 10 minutes pour le faire.

**M. Peter Harty (directeur, Federation of Alberta Gas Co-ops Ltd.):** Je vous remercie.

Bonjour, monsieur le président et membres du comité.

Je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de nous adresser à vous aujourd'hui au nom de la Federation of Alberta Gas Co-ops. Nous sommes très heureux d'être ici parce que nous souhaitons vous montrer ce que les coopératives peuvent réaliser.

L'Alberta est un excellent exemple parce que nous avons une chose qui est probablement unique dans le monde entier. Où qu'on vive dans la province, que ce soit dans une ferme, une ville ou une cabane au bord d'un lac, il suffit de tourner un bouton pour chauffer sa maison au gaz. Il y a des régions du pays où, pour obtenir ce service, on doit vivre dans une ville ou avoir la chance d'avoir une grande canalisation de gaz naturel à proximité. Faire venir du mazout ou du propane de chauffage par camion est la norme dans une grande partie du Canada rural. Les secteurs ruraux de l'Alberta sont différents. Au cours des 50 dernières années, un immense réseau de canalisations de gaz naturel à basse pression a été construit dans toutes les régions habitées de la province. Presque tous les Albertains ont directement accès chez eux à du gaz naturel. On en est au point où cela est presque considéré comme un droit.

La raison pour laquelle les Albertains jouissent de ce privilège, c'est qu'il y a 50 ans cette année, un groupe d'agriculteurs du sud de Calgary s'est réuni autour d'une table de cuisine et a décidé de créer la toute première coopérative de gaz naturel. Ces gens en avaient assez d'entendre les sociétés de gaz naturel leur dire qu'il n'était pas rentable de poser une canalisation pour alimenter leur maison. Ils en avaient assez de voir de petites localités mourir parce que les enfants voulaient aller vivre ailleurs pour avoir accès aux avantages de la vie urbaine, et notamment à un moyen de chauffage abordable. Ils ont donc décidé de créer eux-mêmes la Meota Gas Co-op.

Leur initiative a donné naissance au mouvement des coopératives de gaz naturel. Ces coopératives ont commencé à pousser un peu

partout en Alberta pour exactement la même raison qui avait incité les agriculteurs de Meota à agir. Des volontaires allaient chercher des clients, puis mettaient en place une administration qui commençait à construire des canalisations. Une dizaine d'années plus tard, la province s'en est mêlée. Depuis 1973, elle offre des subventions pour contribuer à l'installation et à l'expansion du réseau. Elle a même adopté une loi imposant aux coopératives et aux sociétés privées de gaz des régions rurales d'alimenter en gaz naturel quiconque la demande dans leur zone de concession. Aujourd'hui, l'initiative lancée autour d'une table de cuisine s'est transformée en un réseau rural de gaz naturel qui est le plus important du monde puisqu'il compte 100 000 kilomètres de canalisations, soit de quoi faire près de huit fois le tour de la terre.

Notre fédération, qui coiffe l'ensemble des coopératives de gaz naturel de l'Alberta, compte maintenant 53 coopératives membres ainsi que 22 services publics municipaux de gaz et 6 réseaux des Premières nations. Nous avons plus de 115 000 points de service de la frontière de la Colombie-Britannique à celle de la Saskatchewan et de Dene Tha, à l'extrême nord de l'Alberta, jusqu'à la frontière américaine. En fait, nous avons même un point de service juste au sud de la frontière, à un poste frontalier américain. D'après nos estimations, quelque 350 000 à 400 000 Albertains de tous les âges sont chauffés par nos coopératives de gaz naturel.

Fait tout aussi important, nos coopératives de gaz ont joué un rôle de premier plan dans le développement économique et la viabilité des régions rurales de l'Alberta. Nous avons permis aux gens de rester chez eux et avons donné à des personnes et à des entreprises la possibilité de s'établir dans des collectivités rurales. Grâce aux coopératives de gaz, il est possible de faire fonctionner les séchoirs à céréales d'une manière plus économique et les agriculteurs des régions arides peuvent survivre en mettant en batterie des pompes d'irrigation alimentées au gaz naturel.

Collectivement, nos coopératives emploient directement 850 personnes dans des collectivités rurales. Nos bureaux et nos ateliers se trouvent dans les localités que les coopératives desservent. Celles-ci appartiennent à des membres de la collectivité. Leurs travailleurs vivent dans la région, y font leurs achats et y passent leurs moments de loisir. Leur présence contribue à la viabilité et au dynamisme des collectivités rurales.

Nos coopératives investissent chaque année 12 à 14 millions de dollars dans l'infrastructure du gaz naturel de l'Alberta. À elles seules, et sans compter les services publics municipaux et les réseaux des Premières nations, elles possèdent des actifs d'une valeur de plus de 243 millions de dollars. En 2010, leurs ventes de gaz ont dépassé 112 millions de dollars et elles ont eu des revenus supplémentaires de 32 millions provenant de services secondaires tels que l'installation de chaudières. Nos services publics possèdent en outre une entreprise de courtage en gaz naturel, la Gas Alberta Inc., qui achète et vend du gaz pour nos membres. Chaque année, leurs ventes de gaz aux Albertains représentent une énergie de 25 millions de gigajoules.

● (0930)

Certaines de nos coopératives ont adopté le but initial du mouvement, qui consiste à aider encore plus les collectivités rurales, en offrant des services Internet. Se fondant sur le principe que les habitants des régions rurales méritent d'avoir les mêmes services que les citadins, leur société offre des services Internet sans fil à large bande dans des secteurs où de tels services n'existaient pas ou n'étaient pas assez fiables.

Ce sont des coopératives progressistes. Nous envisageons l'avenir avec confiance. Nous souhaitons par exemple placer dans une base de données géographique en ligne 50 ans d'histoire de notre infrastructure.

En 2011, nous étions parmi les premiers au Canada à faire approuver l'installation de compteurs sans fil. Après un peu plus d'un an, nous sommes maintenant en mesure de lire à distance près de 40 000 compteurs de gaz. Les données sont recueillies en passant en voiture à proximité des compteurs, en les survolant ou en recourant à des services Internet sans fil. Nous avons ainsi éliminé des parcours en voiture totalisant des milliers de kilomètres chaque mois, ce qui réduit la pollution, accélère les opérations, évite des accidents et prévient la propagation de maladies des cultures.

La fédération est encore le seul service public de gaz naturel du pays qui ait obtenu l'agrément de Mesures Canada pour inspecter et vérifier les compteurs des stations de régulation, de mesure et d'odorisation du gaz sur le terrain. Tous les autres services publics doivent envoyer leurs compteurs à un atelier spécial pour les faire vérifier.

Ce que les coopératives de gaz ont réalisé est tout simplement remarquable. Elles ont contribué au développement de l'Alberta et ont créé un système que les gens d'ailleurs nous envient.

Je dirai, pour être juste, que nous avons bénéficié de l'aide du gouvernement de l'Alberta. Dans les années 1970, période pendant laquelle ont été formées la plupart de nos coopératives, nous avions besoin de cette aide pour avancer. Les subventions aux programmes ruraux de gaz, qui s'élèvent aujourd'hui à 3 millions de dollars par an, ont joué un rôle essentiel pour construire de nouveaux gazoducs et mettre à niveau les vieux systèmes afin de desservir des populations plus importantes.

Nous croyons que notre système de coopératives de gaz peut être repris dans d'autres régions du Canada afin de donner à un plus grand nombre de Canadiens les privilèges dont jouissent les Albertains ruraux, tout en réduisant leurs coûts énergétiques et en leur donnant la possibilité d'utiliser des formes plus propres d'énergie. Nous croyons que le modèle coopératif constitue la meilleure option pour construire des réseaux de gaz naturel parce que les sociétés privées n'ont pas vraiment intérêt, sur le plan économique, à desservir les clients ruraux.

Toutefois, les coopératives d'autres régions du pays auraient besoin de la même aide que celles de l'Alberta. Nous croyons que le gouvernement fédéral pourrait jouer un rôle de premier plan dans la création de coopératives, non seulement de gaz, mais de tous genres.

Le gouvernement fédéral doit reconnaître que le secteur des coopératives constitue un modèle économique viable et durable, qui a un bon potentiel de croissance, de diversification et de durabilité communautaire. Il devrait donc jouer un rôle plus actif dans la création et le développement des coopératives.

Le personnel des bureaux de diversification économique régionale devrait recevoir une formation sur la nature du secteur coopératif et son potentiel économique. La formation devrait aussi porter sur les moyens de création d'une coopérative. Les connaissances acquises serviraient à créer des coopératives partout au Canada ou à établir des liens entre les nouvelles et celles qui offrent des services semblables depuis un certain temps déjà.

Il conviendrait en outre de créer un fonds pour faciliter le démarrage des coopératives, peut-être par l'entremise des bureaux de diversification économique régionale. Les fonds de démarrage sont souvent difficiles à obtenir, mais, une fois une coopérative lancée, la collectivité desservie profitera de son potentiel économique. Ces

mesures permettraient au gouvernement fédéral de contribuer à la croissance du secteur canadien des coopératives.

Comme le montre l'exemple des coopératives de gaz de l'Alberta, la croissance des coopératives peut rendre faisables des choses qu'il ne serait pas possible de réaliser autrement. Avec l'aide du gouvernement fédéral, nous croyons sincèrement que les coopératives peuvent contribuer à l'édification d'un Canada plus efficace et plus fort.

Je vous remercie.

● (0935)

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela met fin aux exposés préliminaires. Je remercie tous les témoins de leur contribution.

Nous allons maintenant aborder la période des questions. Pour le premier tour, nous commencerons par M. Harris.

Vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

**M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je remercie également tous les témoins de leur présence au comité aujourd'hui, que ce soit en personne ou par vidéoconférence.

J'ai trouvé intéressant d'entendre les témoins parler ce matin du rôle que le gouvernement fédéral peut jouer en facilitant le démarrage de nouvelles coopératives et en contribuant au mentorat et à la formation du personnel, afin qu'il sache quoi faire pour réussir. Je crois que ces services étaient offerts par l'IDC. Nous aurions voulu que l'initiative soit reconduite et peut-être étendue ou modifiée pour répondre aux besoins croissants.

J'aimerais féliciter les coopératives de gaz de l'Alberta qui ont offert des services Internet à grande vitesse dans les régions rurales. L'absence de ces services constitue sans conteste le plus grand obstacle à la prospérité économique et au succès des entreprises en milieu rural. Félicitations et surtout, continuez!

Je voudrais maintenant m'adresser aux représentants d'Assiniboine.

Tout d'abord, Nigel, vers la fin de votre exposé, vous avez parlé des obstacles que doivent surmonter les petites et les jeunes coopératives: la capacité interne et, bien sûr, les éléments d'actif. C'est à ce moment que vous avez évoqué la possibilité de subventions fédérales à la création de capacités. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

Il y a en outre une question qui m'intéresse au plus haut point. Je représente une région urbaine où nous avons quelque 600 logements coopératifs, dont beaucoup remontent à 30 ou 35 ans et ont besoin de sérieux travaux de réfection. Les coopératives ont de la difficulté à renégocier leurs prêts hypothécaires. C'est exactement ce dont vous avez parlé en mentionnant la SCHL et des pénalités peut-être excessives.

Je crois que les coopératives s'attendent toutes à payer certaines pénalités, mais elles souhaitent que les montants soient raisonnables. Avez-vous des idées au sujet de ce qu'on pourrait faire à ce sujet auprès de la SCHL?

● (0940)

**M. Nigel Mohammed:** C'est vraiment que cette...

**Le président:** Excusez-moi, monsieur Mohammed. Nous avons eu des difficultés techniques. Pourriez-vous répéter?

Monsieur Harris, vous disposerez d'une vingtaine de secondes de plus.

**M. Nigel Mohammed:** Je vous remercie.

En réponse à la première question concernant les subventions et la création de capacités, je dirais que, dans le financement des coopératives, nous avons observé un certain déséquilibre découlant du fait que certains des principaux dirigeants s'intéressent davantage aux valeurs et aux principes coopératifs qu'au sens des affaires dont ils auraient besoin pour assurer la rentabilité de l'entreprise.

Les subventions fédérales que j'ai mentionnées auraient pour but de donner la formation et l'assistance technique nécessaires pour inculquer les compétences voulues dans les coopératives de crédit et le secteur coopératif en général. Il serait ainsi possible de recruter des cadres capables d'assurer la rentabilité de ces entreprises, aussi bien au niveau de la gestion qu'à celui de la gouvernance. Compte tenu de la structure d'une coopérative, il est important que le conseil d'administration comprenne tant les limites que les possibilités de ces organismes, du point de vue législatif et autrement, pour qu'il soit en mesure de prendre des décisions judicieuses et de tirer parti des occasions qui s'offrent sur le marché.

Bref, les subventions fédérales dont j'ai parlé serviraient à l'assistance technique et à la formation nécessaires pour réaliser l'équilibre entre les capacités de gestion et le sens des affaires plutôt que de concentrer simplement les efforts sur le développement des coopératives, l'information et l'assistance technique.

Quant à l'autre question relative aux coopératives d'habitation et aux subventions qui arrivent à expiration, nous avons à Winnipeg quelques coopératives relevant de l'article 95 qui auront à affronter des problèmes d'entretien. Les échéances de ces prêts hypothécaires de 30 et 35 ans de la SCHL font qu'il est difficile pour les coopératives en cause de s'adresser à une coopérative de crédit comme le nôtre pour payer la pénalité nécessaire au refinancement et pour obtenir des fonds afin de faire les immobilisations et les travaux indispensables. Ces coopératives d'habitation espèrent être exemptées du paiement des pénalités afin de pouvoir emprunter suffisamment pour faire les immobilisations et les améliorations voulues... ou encore, comme vous l'avez dit, afin de trouver un moyen de déterminer le niveau d'endettement raisonnable et abordable qu'elles peuvent se permettre tout en payant certaines pénalités.

D'après les discussions préliminaires que nous avons eues, si ces coopératives doivent payer intégralement les pénalités liées au renouvellement précoce des prêts de la SCHL, elles n'auraient plus les moyens d'emprunter suffisamment pour apporter les améliorations nécessaires à leurs immobilisations.

**Le président:** Merci beaucoup. Votre temps de parole est écoulé.

C'est maintenant au tour de Mme Rempel pour cinq minutes.

**Mme Michelle Rempel (Calgary-Centre-Nord, PCC):** Merci, monsieur le président.

Mes questions s'adressent également à l'Assiniboine Credit Union.

Étant une fière Manitobaine et une ancienne membre de votre illustre coopérative, je suis vraiment heureuse de vous écouter aujourd'hui.

Il est intéressant de noter que votre bénéfice net — j'ai ici les chiffres de 2007 à 2011 — a augmenté. Si j'ai bien compris, il était de 11,7 millions de dollars en 2007 et est passé à 17,4 millions l'année dernière. Est-ce exact?

**M. Nigel Mohammed:** Je vous fais confiance pour ces chiffres. Je m'excuse, mais je n'ai pas les états financiers en main.

**Mme Michelle Rempel:** J'ai noté aussi, en feuilletant vos rapports annuels, que votre actif est passé dans la même période de 2,1 à 3,1 milliards de dollars. Est-ce exact?

**M. Nigel Mohammed:** Oui, c'est exact.

**Mme Michelle Rempel:** C'est vraiment un excellent exemple de réussite, surtout de la part d'une institution financière du Manitoba. Vous méritez des félicitations.

Puisque nous parlons d'aide gouvernementale, j'aimerais savoir si l'Assiniboine Credit Union a jamais reçu des fonds fédéraux à l'appui de la croissance de son actif ou de son revenu.

● (0945)

**M. Nigel Mohammed:** Je ne peux pas vous dire de mémoire si notre coopérative de crédit a reçu du financement fédéral à l'appui de la croissance de son actif ou de son revenu. Je peux dire cependant que nous avons reçu de l'aide du gouvernement fédéral dans le cadre de programmes et de partenariats particuliers. Par exemple, le programme de constitution d'actifs que j'ai mentionné prévoyait des paiements de contrepartie triples. Au départ, ce programme a été lancé grâce à des fonds fédéraux, mais il s'étend maintenant à Centraide.

J'essaie de réfléchir pour déterminer si nous avons jamais reçu une aide fédérale pour appuyer globalement notre croissance et notre actif.

**Mme Michelle Rempel:** Il serait juste de dire que l'historique de l'Assiniboine Credit Union, qui est vraiment édifiant, témoigne des efforts d'une institution qui a réussi grâce à ses propres efforts. C'est l'exemple d'une réussite proprement manitobaine, n'est-ce pas?

**M. Nigel Mohammed:** Oui, oui.

**Mme Michelle Rempel:** Absolument. Parmi les choses que notre gouvernement a faites pour encourager les gens à réussir par eux-mêmes, je dois mentionner par exemple le taux d'imposition des petites entreprises. Saviez-vous que, depuis qu'il est au pouvoir, notre gouvernement a majoré la limite de revenu donnant droit au taux d'imposition des petites entreprises, la faisant passer de 300 000 \$ à 500 000 \$?

**M. Nigel Mohammed:** Oui.

**Mme Michelle Rempel:** Avez-vous eu des réactions à ce sujet de la part de certains de vos clients? Ont-ils parlé des effets sur leur compétitivité?

**M. Nigel Mohammed:** Non, pas vraiment. Je peux cependant vous dire que nous avons pour politique de fournir du financement aux petites entreprises qui ont des difficultés à obtenir du financement conventionnel. Par conséquent, l'argent que nous avançons aux petites entreprises membres est très souvent appuyé par des programmes de garanties de prêts. Nous avons des partenariats spéciaux avec la province — et nous en avons déjà eu avec Diversification de l'économie de l'Ouest — pour soutenir le démarrage et l'expansion des entreprises. Bref, les gens que dessert notre centre des petites entreprises sont ceux qui trouvent difficile au départ d'obtenir un financement conventionnel.

**Mme Michelle Rempel:** Saviez-vous, à cet égard, que notre gouvernement a investi 75 millions de dollars de plus dans la Banque de développement du Canada pour appuyer la formation des fonds de capital de risque pour les entreprises à un stade de développement assez avancé? De plus, en 2009, nous avons investi 450 millions de dollars dans la Banque de développement du Canada pour appuyer les petites et moyennes entreprises. En fait, depuis 2009, plus de 750 000 nouveaux emplois ont été créés au Canada.

Croyez-vous que nous soyons bien placés maintenant au chapitre de la compétitivité mondiale, surtout en ce qui concerne la croissance des petites entreprises?

**M. Nigel Mohammed:** Oui. J'aimerais d'ailleurs inviter Dale à intervenir ici pour nous parler de la perspective provinciale. D'après ce que nous avons vu dans le domaine du financement des petites entreprises, je peux certainement vous dire que la demande dans ce domaine a augmenté, dans le cas tant des entreprises à domicile que des autres. Nous recevons beaucoup plus de demandes de financement liées au démarrage ou à l'expansion de petites entreprises.

Je ne sais pas si Dale a quelque chose à ajouter à ce sujet en fonction de ce qu'il a pu constater lui-même au niveau provincial à la Credit Union Central of Manitoba.

**M. Dale Ward:** Je ne sais pas si j'ai d'autres renseignements à donner au sujet des programmes précis que vous avez mentionnés. Pour ce qui est du marché et de l'économie du Manitoba, cependant, les petites et moyennes entreprises constituent clairement un pilier et un moteur économique de notre province. Au Manitoba...

**Mme Michelle Rempel:** Je regrette de vous interrompre, mais je voudrais aborder un autre point avant que mon temps de parole ne soit écoulé.

J'aimerais vous demander si vous étiez au courant du fait que le Programme de financement des petites entreprises du Canada a célébré son 50<sup>e</sup> anniversaire en 2011. Depuis 1999, les prêts accordés ont totalisé près d'un milliard de dollars chaque année. Croyez-vous que ce programme a été utile à certains de vos clients?

**Le président:** Votre temps de parole est écoulé. Je vais donc demander au témoin de répondre aussi brièvement que possible. Merci.

**M. Nigel Mohammed:** La réponse est oui. Le Programme de financement des petites entreprises est l'un des outils — ou l'un des programmes de garanties de prêts — dont nous nous servons pour donner accès à du financement. Il n'y a pas de doute que ce programme a joué un rôle important, de même que le fond de microcrédit de Diversification économique de l'Ouest qui a déjà été mentionné. Ces programmes nous ont beaucoup aidés à appuyer les besoins de financement de nos membres.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup. Je vous remercie pour la brièveté de votre réponse.

Nous allons maintenant passer à M. Bélanger pour cinq minutes.

**L'hon. Mauril Bélanger (Ottawa—Vanier, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Messieurs, je vous remercie de votre présence. Je remercie également les autres témoins qui participent à la vidéoconférence.

J'ai eu le plaisir de m'entretenir avec les représentants de la fédération du gaz, de l'eau et de l'électrification rurale. Il est bien malheureux que ce phénomène se limite à l'Alberta. Il témoigne de la volonté d'assurer l'épanouissement des collectivités rurales.

Comme vous l'avez mentionné, la technologie évolue. Vous faites maintenant la lecture de vos compteurs grâce à des moyens de communication sans fil. Je crois qu'il en est de même dans le cas de l'électricité. Toutefois, aucun gouvernement du Canada n'a réussi à passer complètement aux communications sans fil à grande vitesse. Les collectivités rurales attendent encore ces réseaux.

Est-ce que votre fédération projette d'offrir à un moment donné des communications sans fil à ses clients des régions rurales de l'Alberta? Je sais que la Coop fédérée, qui a des activités dans les quatre provinces de l'Est, s'intéresse beaucoup à cela et a déjà investi des montants assez considérables dans ce projet.

● (0950)

**M. Peter Harty:** Non, cela ne s'est pas fait dans le cadre de notre fédération des coopératives de gaz. Nous l'avons envisagé et avons présenté le projet à nos membres, qui ont dit non. Par la suite, un groupe de nos membres a formé une société privée, la Corridor Communications Inc., qui met en place un réseau Internet sans fil à grande vitesse à titre privé. Toutefois, cela ne fait pas partie de notre coopérative. L'idée a été avancée chez nous, mais comme tous les membres ont le même droit de vote, le projet a été rejeté parce qu'il ne bénéficiait pas d'un appui suffisant. Par conséquent, une minorité de nos membres a pris sur elle de former une entreprise pour lancer ce projet.

**L'hon. Mauril Bélanger:** L'entreprise est-elle rentable?

**M. Peter Harty:** Elle est encore au stade de l'expansion. Elle a mis en place 147 tours de 300 pieds de hauteur et continue à aller de l'avant.

**L'hon. Mauril Bélanger:** D'accord.

Comme je ne dispose que de cinq minutes, je voudrais poser une question aux représentants de l'Assiniboine Credit Union.

Nous avons abordé hier la question des coopératives relevant de l'article 95. Je crois personnellement qu'un contrat d'affaires ne devrait être rompu que si c'est dans l'intérêt des deux parties. Nous avons noté hier que, dans un cas, le taux hypothécaire pour quatre ans était de 1,2 p. 100. Dans ces conditions, j'ai pensé que la SCHL aurait facilement pu accepter une petite pénalité, ou même pas de pénalité du tout, pour permettre à la coopérative d'emprunter davantage afin d'être en mesure de faire les réparations nécessaires. Cela engendrerait de l'activité économique, sans compter que l'argent peut rapporter plus de 1,2 p. 100, même s'il n'était placé que dans des obligations d'épargne du Canada, par exemple.

Convendez-vous que si le taux hypothécaire est bas et que le prêt à rembourser peut être réinvesti à un taux supérieur, la SCHL devrait se montrer plus souple?

**M. Nigel Mohammed:** Oui, j'en conviens bien sûr.

J'ajouterai, si vous le permettez, qu'il y a un autre avantage au chapitre du développement des coopératives. Il est probable que beaucoup des coopératives d'habitation... Il n'y a pas de doute qu'à Winnipeg, l'Assiniboine Credit Union a été le premier choix de ces coopératives à la recherche d'une source de refinancement. Il ne s'agit pas seulement de permettre aux coopératives d'habitation d'accéder au financement nécessaire pour faire les travaux de réfection voulus. Il faut aussi être en mesure d'obtenir ce financement.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Je dois vous interrompre parce que j'ai une question à poser.

Est-ce que votre coopérative de crédit a pu profiter des 125 milliards de dollars mis à la disposition des institutions financières? Sur cette somme, 67 milliards ont surtout été pris par les banques. Votre coopérative a-t-elle pu recourir à cette aide gouvernementale par l'intermédiaire de la SCHL?

**M. Nigel Mohammed:** Je dois dire que je ne sais pas si notre coopérative de crédit a pu avoir accès à ces fonds. Je ne suis pas en mesure de vous répondre.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Savez-vous par ailleurs quelle part des 450 millions de dollars destinés aux petites entreprises — dont nous venons d'entendre parler — est allée aux coopératives? Ont-elles en fait été exclues dans certains cas?

**M. Nigel Mohammed:** Je m'excuse encore une fois, mais je ne suis pas au courant de la mesure dans laquelle nous avons accédé à ces fonds.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Je vous remercie.

**Le président:** Merci.

Avez-vous quelque chose à ajouter très brièvement, monsieur Ward?

**M. Dale Ward:** Je voulais juste dire que si vous essayez de déterminer dans quelle mesure les coopératives ont profité de ces différents programmes, vous devriez peut-être vous adresser à certaines des associations, comme l'Association des coopératives du Canada et les associations provinciales qui pourraient recourir à cet argent. Quoi qu'il en soit, nous ne disposons pas de données relatives à l'Assiniboine ou à la Credit Union Central of Manitoba.

• (0955)

**L'hon. Mauril Bélanger:** Nous pourrions demander à nos analystes de le faire.

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela nous amène à notre deuxième tour. Je cède la parole en premier à M. Payne.

Allez-y, vous avez cinq minutes.

**M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC):** Merci, monsieur le président. Je remercie également tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

Je voudrais certainement parler à quelques-uns de mes électeurs de la Red Hat Co-op. J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue à Doyle et Albert à notre vidéoconférence sur les coopératives.

Vous avez mentionné 52 actionnaires, mais vous voudrez peut-être nous donner un bref aperçu du genre d'actifs que la Red Hat Co-op possède actuellement.

**M. Albert Cramer:** C'est une question à laquelle nous n'avons pas pensé non plus.

Pour l'année en cours, nous avons créé une nouvelle installation qui a doublé notre capacité. Nous avons consacré 4 millions de dollars à un nouveau bâtiment. Nous avons également dépensé 2 millions pour du nouveau matériel destiné à l'emballage de nos concombres. Cela se fait maintenant d'une façon complètement automatique. Cette machine est vraiment une petite merveille. À titre de coopérative, nous pouvons bien sûr faire tout cela collectivement. Pour revenir à l'actif, je dirais que nous en avons pour une dizaine de millions, peut-être plus.

**M. LaVar Payne:** Vos membres ont-ils avancé des fonds supplémentaires ou bien avez-vous prélevé tout cela sur les réserves de votre coopérative?

**M. Albert Cramer:** Dans notre mode de gestion, nous n'avons pas beaucoup de réserves. Nous obtenons notre financement des banques. Nous contractons des prêts, qui sont remboursés grâce à la vente des produits que nous emballons.

**M. LaVar Payne:** Au sujet de l'emballage, je sais que vous avez probablement commencé par essayer de vendre vos produits à quelques-unes des épiceries locales. Pouvez-vous nous dire ce que vous avez fait pour développer vos opérations et jusqu'où vous exportez des produits dans l'Ouest canadien?

**M. Albert Cramer:** Nos ventes vont bien au-delà de l'échelle locale. Nous avons des clients en Saskatchewan et au Manitoba. Nous en avons aussi en Colombie-Britannique, mais pas autant, parce que cette province a ses propres serres et ses propres coopératives. Quoi qu'il en soit, nos expéditions s'étendent à l'ensemble de l'Ouest. Compte tenu de la nature et du volume de nos produits, il nous arrive même d'en expédier aux États-Unis.

**M. LaVar Payne:** Ainsi, vous avez bien réussi. Je suis certainement heureux de l'apprendre. J'étais au courant de votre expansion. Bien sûr, j'ai eu l'occasion de bavarder avec certains d'entre vous au cours des deux dernières années.

J'ai cru comprendre que vous avez un programme certifié de sécurité, c'est-à-dire un programme de traçabilité. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Quel effet cela a-t-il eu sur vos activités?

**M. Albert Cramer:** En ce qui concerne la traçabilité, si un concombre produit chez moi va au Manitoba, l'acheteur peut établir un lien direct avec ma serre. Voilà où nous en sommes sur le plan de la traçabilité. Nous devons le faire pour répondre aux exigences des magasins et de tous nos clients, mais cela nous a coûté vraiment cher. Nous avons probablement dépensé entre 300 000 \$ et 400 000 \$ pour mettre le système en place. Je ne crois pas que nous ayons reçu une importante aide fédérale ou provinciale pour le faire. La coopérative a donc dû assumer un coût énorme. Toutefois, compte tenu des systèmes de salubrité des aliments actuellement en place, nous avons besoin de le faire. Je dirais que nos normes sont probablement aussi élevées que celles de n'importe qui d'autre.

**M. LaVar Payne:** Était-ce une exigence des chaînes d'épicerie — Loblaws, Safeway, Costco — ou des autres coopératives qui vous achètent des produits?

**M. Doyle Brandt:** Oui, surtout Costco qui fait en fait ses propres vérifications. Nous nous conformons exactement aux exigences et aux recommandations du programme CanadaGAP. Chaque année, les recommandations poussent encore plus loin les exigences de salubrité. Bien sûr, si nous ne respectons pas ce que demandent les détaillants, ils iraient chercher d'autres fournisseurs. Par conséquent, nous nous conformons pour garder nos clients. En même temps, c'est un problème parce que nous ne pouvons pas facturer le coût supplémentaire au consommateur à cause de la forte concurrence qui règne sur le marché. Nous avons beaucoup de concurrents en Colombie-Britannique, de sorte que...

• (1000)

**M. LaVar Payne:** Je regrette de vous interrompre, Doyle, mais j'ai une autre question à poser dans les 30 secondes qui me restent.

Vous avez parlé de travailleurs étrangers temporaires. Je comprends que c'est un problème. Les exploitations agricoles peuvent engager des travailleurs et, si j'ai bien compris, certaines serres sont assimilées à de telles exploitations. Vous avez donc la possibilité d'engager des travailleurs étrangers temporaires pour les serres.

De quelle façon cela serait-il avantageux pour la Red Hat Co-op si elle pouvait faire la même chose?

**M. Doyle Brandt:** Vous voulez savoir de quelle façon les travailleurs étrangers aident les serres?

**M. LaVar Payne:** Je sais que des travailleurs étrangers temporaires sont engagés par les serres à titre de main-d'œuvre agricole. De quelle façon ces travailleurs peuvent-ils aider la Red Hat Co-op compte tenu de son personnel de base et de son désir de continuer à produire et à croître?

**M. Doyle Brandt:** En fait, la Red Hat Co-op engage actuellement des travailleurs étrangers. Le problème, c'est que nous ne pouvons pas le faire comme exploitation agricole, de sorte que les règles qui s'appliquent sont différentes. Nous voudrions que la Red Hat Co-op puisse être classée dans la catégorie agricole, comme nos serres, puisqu'elle constitue un prolongement de ces serres. Bref, la Red Hat Co-op n'est pas assimilée à une exploitation agricole. Nous aimerions qu'elle le soit, mais on ne nous permet pas de faire venir des travailleurs à titre de main-d'œuvre agricole. La coopérative est considérée comme une usine d'emballage ayant une activité commerciale. C'est le problème que nous avons actuellement.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup.

À vous, madame Brosseau.

Vous avez cinq minutes.

**Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD):** Très bien.

Je voudrais vous remercier tous de votre présence ce matin. C'est toujours un plaisir de vous parler.

Je suppose que la Red Hat Co-op recommande d'être reconnue comme établissement agricole pour pouvoir engager des travailleurs étrangers temporaires dans ses serres. C'est bien cela?

**M. Doyle Brandt:** Oui. Nous aimerions que la Red Hat Co-op ait le statut d'entité agricole parce que les coopératives d'agriculteurs sont des entités agricoles. C'est le problème que nous avons. Nous voulons que la coopérative ait un statut agricole. Cela atténuerait beaucoup des difficultés que nous avons actuellement.

J'espère que cela répond à votre question.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Combien de travailleurs faites-vous venir dans vos serres?

**M. Doyle Brandt:** Nous avons approximativement 105 acres de serres. Nous affectons au moins deux travailleurs par acre. Dans certaines serres, comme celle d'Albert, il peut y en avoir trois ou quatre par acre parce qu'on fait de la culture sous lumière artificielle. Nous avons bien plus de 200 travailleurs dans nos serres, et probablement 200 autres dans notre usine d'emballage.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Très bien. Je vous remercie.

J'ai une question à poser à la Federation of Alberta Gas Co-ops.

On peut lire ce qui suit sur le site Web du gouvernement de l'Alberta:

Des subventions sont offertes aux coopératives rurales de gaz pour les aider à assumer le coût de l'installation des services de gaz naturel. Ces subventions peuvent être liées à l'installation de canalisations individuelles de gaz dans l'infrastructure existante, à une mise à niveau de l'infrastructure destinée à maintenir l'approvisionnement en gaz naturel ou encore à l'établissement d'une nouvelle alimentation en gaz et des installations connexes.

Je me demande quel rôle vous jouez dans l'administration de ces subventions.

**M. Peter Harty:** Chaque coopérative a sa propre administration. Si elle accepte de nouveaux clients, elle doit présenter au

gouvernement une demande précisant le nombre de nouveaux clients qu'elle s'attend à brancher dans l'année. Le gouvernement surveille alors les activités. En fin d'année, la coopérative présente ses chiffres définitifs indiquant le nombre de clients branchés et le coût correspondant. La coopérative elle-même doit assumer un prix de base, l'excédent étant ensuite réparti dans une proportion de 25 à 75 p. 100. Une fois tous les papiers remplis et toutes les servitudes établies, le gouvernement émet un chèque représentant sa part des coûts de l'année précédente.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** J'imagine que vous avez de bonnes relations avec les responsables municipaux et provinciaux, mais quelles relations avez-vous avec le gouvernement fédéral? Traitez-vous souvent avec Ottawa?

**M. Peter Harty:** Non, pas souvent.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Non?

Y a-t-il des programmes fédéraux quelconques d'aide aux coopératives? On a l'impression que les coopératives de gaz de l'Alberta connaissent un grand succès. Elles répondaient à un besoin. On peut dire que vous avez pris beaucoup d'expansion et que vous avez vraiment bien réussi.

À votre avis, quel genre de relations devrait s'établir à l'avenir entre le gouvernement fédéral et les coopératives?

•(1005)

**M. Peter Harty:** Nous avons en fait reçu une subvention, par l'intermédiaire de l'Association des coopératives du Canada, pour réaliser une étude sur...

**M. Kevin Crush (gestionnaire, Communications, Federation of Alberta Gas Co-ops Ltd.):** L'étude portait sur le système d'information géographique. Cela s'est fait par l'entremise de l'ACC. La subvention de l'IDC concernait notre étude de faisabilité relative aux systèmes d'information géographique. Nous avons obtenu 51 000 \$ pour notre participation à cette étude. Jusqu'ici, c'est la seule activité liée au gouvernement fédéral que nous ayons eue. En réalité, le gouvernement fédéral n'a vraiment rien à offrir aux coopératives de gaz.

Pour ce qui est de l'avenir, comme nous l'avons déjà dit, les bureaux ont de Diversification économique de l'Ouest constituent probablement le meilleur moyen d'établir des programmes de mentorat ou d'accorder du financement. Nous considérons que nous faisons partie des petites entreprises. Nous ne sommes pas souvent classés parmi les petites entreprises, mais c'est ainsi que nous nous voyons nous-mêmes. Nous croyons que les bureaux de Diversification économique peuvent jouer un rôle important pour encourager la formation de nouvelles coopératives, et particulièrement de coopératives de gaz, partout dans le pays. De plus, nous pouvons toujours profiter de programmes de mentorat parce que nous avons constamment de nouvelles personnes qui s'ajoutent à nos groupes.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Comme nous sommes dans l'Année internationale des coopératives, le gouvernement fédéral a certainement un rôle à jouer. Nous avons des discussions avec des gens de tous les coins du pays et entendons des témoignages extraordinaires sur le bon travail des coopératives. J'espère vraiment que ce rapport aura des résultats et que ce n'est pas la fin de l'IDC. Nous trouverons peut-être quelque chose de nouveau. Nous sommes à la recherche de recommandations au sujet des relations futures du gouvernement fédéral avec les coopératives.

Je me demande si l'Assiniboine Credit Union a d'autres recommandations. Avez-vous des recommandations quelconques à formuler sur l'avenir des relations entre le gouvernement fédéral et les coopératives?

**M. Nigel Mohammed:** Oui, je vous remercie.

Je n'ai pas mentionné dans mon exposé qu'il y a, dans notre secteur, aussi bien des coopératives à but lucratif que des coopératives à but non lucratif. À part leur rôle économique, ces dernières ont aussi un rôle social important.

Je peux penser, par exemple, aux programmes qui sont ouverts aux entreprises à but lucratif, comme les garanties de prêts. Les entreprises à but lucratif peuvent accéder à ces programmes par l'entremise d'un prêteur pour obtenir du financement. Il n'en est pas de même pour les coopératives à but non lucratif, ni d'ailleurs pour l'ensemble des organismes à but non lucratif.

Par exemple, si un organisme ou une coopérative sans but lucratif souhaite acheter un bâtiment, si une garderie veut déménager ou agrandir ses locaux, comme ces organismes n'ont pas d'actif, ils ne peuvent pas obtenir le capital dont ils ont besoin. Ma suggestion est de leur accorder des garanties de prêts, comme dans le cas du Programme de financement des petites entreprises qui a été mentionné plus tôt. Toutefois, le programme que je propose serait réservé aux coopératives à but non lucratif, pour leur permettre d'acquérir des éléments d'actif, de créer des capacités et d'accéder à du financement afin de développer leur planification et de renforcer leurs capacités internes.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Dale Ward:** Si je pouvais ajouter...

**Le président:** Oh, excusez-moi. Monsieur Ward, si vous avez quelque chose à ajouter, je vous demande d'être très bref.

**M. Dale Ward:** Pour mieux sensibiliser les gens à l'importance du travail du secteur des coopératives, il serait bon, je crois, d'en confier la responsabilité au sein du gouvernement fédéral à Industrie Canada. Le gouvernement reconnaîtrait ainsi toute la gamme d'interventions du secteur et l'importance de l'influence qu'il exerce dans le pays. Je crois que ce serait un bon point de départ pour le gouvernement fédéral.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Lemieux. Vous avez cinq minutes.

**M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je voudrais également remercier les témoins de leur présence. L'étude que nous menons nous a beaucoup appris. Je vous remercie donc d'y participer.

J'aimerais revenir à la question des prêts hypothécaires de la SCHL qui a été posée aux représentants de l'Assiniboine Credit Union. Ce n'est pas un domaine que je connais bien, mais j'ai cru comprendre qu'il y a assez longtemps, la SCHL avait approuvé certains projets et avait financé la construction de logements sociaux. Je considère que cela constitue une entreprise à risque élevé car, comme vous l'avez mentionné, il n'y avait aucun capital disponible puisque rien n'avait encore été construit. Le prêt a ensuite été transformé en hypothèque à long terme, peut-être pour réduire les exigences de liquidités de ces coopératives d'habitation. Maintenant, vous recommandez que la SCHL renonce aux pénalités prévues si les coopératives essaient de modifier les conditions de leurs prêts hypothécaires.

À titre d'institution financière, votre coopérative de crédit a des clients à qui elle a accordé des prêts hypothécaires. S'ils vous demandent de revenir sur les conditions de leurs prêts, seriez-vous disposés à renoncer aux pénalités prévues?

• (1010)

**M. Nigel Mohammed:** C'est une bonne question. Je crois que le plus important dans cette affaire de coopératives d'habitation et d'article 95, c'est de reconnaître que ces organismes ont un rôle beaucoup plus grand que celui des entreprises à but lucratif. Si l'un de nos membres remplissant une mission sociale, comme dans le cas d'une coopérative d'habitation, venait nous voir à l'Assiniboine Credit Union pour nous demander certaines concessions relatives à des pénalités, des droits et des conditions, si nous étions persuadés qu'une décision négative l'empêcherait de s'acquitter de sa mission sociale, nous voudrions certainement montrer une certaine souplesse et envisager différentes possibilités de collaborer avec ce membre. Nous reconnaissons qu'il ne s'agit pas d'une simple relation ou transaction financière, il y a aussi un impact social pratique très réel.

**M. Pierre Lemieux:** J'espère que ceux de vos clients qui remplissent une mission sociale écoutent bien ce que vous dites, parce que c'est important.

Il y a aussi de saines décisions d'affaires qui doivent être prises. Tout comme vous devez emprunter de l'argent à d'autres institutions, à d'autres personnes, à des détenteurs d'obligations, etc., la SCHL a aussi les mêmes obligations. Si certains de ses clients ne respectaient pas les conditions de leur contrat, il y aurait des pénalités.

Je comprends bien ce que vous dites mais, dans une optique d'affaires, les Canadiens s'attendent à ce que la SCHL applique de sains principes d'affaires, tout comme vos membres s'attendent à ce que vous preniez des décisions judicieuses. Je tenais à mettre ce point en évidence.

Je voudrais également aborder la question de l'accès des coopératives au financement. Ces trois derniers jours, nous avons entendu dire, d'une façon générale, que les coopératives ont l'impression qu'elles sont un peu ostracisées quand elles cherchent à obtenir du financement. Toutefois, il est difficile de déterminer si les obstacles qu'elles rencontrent sont dus à la nature de leurs projets ou à leur statut de coopératives. Lorsque j'ai posé cette question, j'ai reçu différentes réponses.

Permettez-moi de vous présenter un scénario que vous avez vous-même évoqué, celui d'une garderie coopérative qui n'a pas beaucoup d'actif à son bilan. Comme vous l'avez dit, son manque d'actif ou d'immobilisations à donner en garantie fait que le prêt qu'elle demande est jugé à risque élevé. Cette garderie a donc de la difficulté à obtenir du financement. Je peux bien le comprendre.

Je ne peux cependant pas m'empêcher de penser qu'il y a aussi des garderies non coopératives qui se trouvent exactement dans la même situation. On ne peut donc pas vraiment dire que les prêteurs font plus de difficultés aux coopératives qu'aux autres. Les difficultés sont attribuables à la nature du domaine dans lequel l'organisme travaille. Qu'il s'agisse ou non d'une coopérative, l'organisme de ce domaine aura toujours des difficultés de financement.

J'ai aussi parlé de ce facteur à d'autres témoins en prenant le cas des nouvelles entreprises. Elles non plus n'ont pas grand-chose à offrir en garantie. L'obtention d'un prêt constitue probablement le principal défi de n'importe quelle nouvelle entreprise, qu'il s'agisse ou non d'une coopérative.

Ai-je raison de penser que les prêteurs n'ont pas vraiment de préjugés contre les coopératives et que tout dépend en réalité de la nature du projet à financer? Si les coopératives sont comparées à des entreprises ordinaires qui se trouvent dans la même situation, je crois que le traitement serait le même.

**M. Nigel Mohammed:** Oui, je crois que vous avez raison. À la base, les décisions en matière de financement et de crédit reposent sur trois critères fondamentaux: les garanties offertes, la capacité de rembourser et la nature de l'emprunteur.

Le problème qui distingue les coopératives des autres structures d'entreprise, c'est qu'il reste encore beaucoup de sensibilisation et d'éducation à faire, comme je l'ai déjà mentionné, aussi bien parmi les dirigeants du secteur des coopératives que parmi les institutions financières conventionnelles.

Comme il est nécessaire, dans une coopérative, de convoquer une réunion pour prendre une décision, comme il faut faire adopter certaines résolutions fondées sur les statuts de la coopérative, le prêteur ou l'investisseur éventuel craint toujours les lenteurs du processus décisionnel et son manque d'efficacité et d'opportunité. Ces lenteurs peuvent influencer sur la viabilité ou l'efficacité de la coopérative.

Bref, vous avez raison: les principes fondamentaux du financement et du crédit sont les mêmes, que l'emprunteur soit ou non une coopérative. Là où le bât blesse, là où on peut croire qu'il y a une sorte de préjugé contre les coopératives, c'est que les prêteurs traditionnels — j'espère que les coopératives de crédit sont un peu plus avancées à cet égard — ne sont pas tout à fait au courant de l'environnement législatif et autre des coopératives au chapitre des décisions, des perspectives, etc.

• (1015)

**M. Pierre Lemieux:** C'est vrai.

**M. Nigel Mohammed:** Je crois qu'il serait important de donner une bonne formation aux prêteurs, si vous voyez ce que je veux dire, pour qu'ils puissent considérer les coopératives comme n'importe quelle autre forme d'entreprise et qu'ils leur donnent accès à des moyens de financement qui ne soient pas trop restrictifs.

**M. Pierre Lemieux:** Il semble toujours...

**Le président:** Je regrette. Je vais devoir vous interrompre.

**M. Pierre Lemieux:** C'est très bien.

**Le président:** Votre temps de parole est très largement écoulé.

Nous allons maintenant revenir à M. Harris pour les cinq prochaines minutes.

**M. Dan Harris:** Je vous remercie.

J'ai trouvé intéressant que nous discussions ce matin de la Banque de développement du Canada. Voilà une institution qui accorde beaucoup de prêts à de petites et moyennes entreprises, à des sociétés en démarrage, etc. J'aimerais bien demander à nos analystes, par l'entremise du président, de déterminer si les coopératives peuvent emprunter à la Banque de la même façon que les petites entreprises à propriétaire un unique et les sociétés traditionnelles parce qu'il pourrait y avoir des obstacles dans ce domaine. Lorsque nous disons que les coopératives sont mal comprises et qu'il faut éduquer et sensibiliser les autres à leur sujet, c'est parce qu'elles représentent un modèle d'affaires différent qui est viable. Il faudrait que l'ensemble du système financier en soit conscient, de même que le public. Ainsi, plus de gens pourraient songer à cette formule lorsqu'ils envisagent de lancer une petite entreprise ou de prendre certaines initiatives de type communautaire.

Les coopératives ont joué un rôle essentiel dans le développement économique communautaire, surtout dans les régions rurales. Les coopératives de gaz de l'Alberta en témoignent bien.

Monsieur Ward, il y a quelques minutes, vers la fin de l'une de vos réponses, vous avez parlé de la grande variété de coopératives qui existent et avez recommandé qu'elles relèvent désormais d'Industrie Canada. Comme nous le savons, elles relèvent actuellement d'Agriculture Canada. Cela était logique lors de la création des premières coopératives qui, pour la plupart, travaillaient dans le domaine agricole. Toutefois, plusieurs témoins nous ont dit que même si l'élément agricole demeure très fort dans beaucoup de coopératives, il y en a maintenant un grand nombre qui font autre chose. Ces témoins estiment aussi qu'elles devraient relever d'Industrie Canada.

Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet afin de mieux nous expliquer pourquoi ce changement devrait être fait?

**M. Dale Ward:** Oui.

Pour ce qui est des raisons, comme beaucoup d'autres témoins qui ont comparu devant le comité vous l'ont dit, les coopératives travaillent dans un très grand nombre de domaines. Elles ne sont plus simplement axées sur l'agriculture ou les milieux ruraux. Bien sûr, elles ont encore des racines très profondes dans ces secteurs, mais il est clair que les coopératives financières et les coopératives de crédit du pays — y compris les caisses populaires — sont bien enracinées dans les villes.

Pour mieux faire connaître les coopératives dans l'administration fédérale et peut-être mieux intégrer et comprendre le modèle d'affaires coopératif, je crois qu'il serait bon de les faire relever d'Industrie Canada. On cessera alors de dire que ce ne sont que de petites organisations rurales. Ce n'est plus le cas.

Vous venez de mentionner la Banque de développement du Canada et une plus grande sensibilisation aux coopératives. Pour moi, elles représentent plus qu'un modèle d'affaires particulier: c'est un modèle qu'il faudrait privilégier dans le cas de beaucoup d'organismes comme les garderies, etc., un modèle qui s'est révélé statistiquement plus durable.

Par conséquent, pour assurer une meilleure sensibilisation et faire mieux connaître la formule des coopératives, il serait avantageux de les faire relever d'Industrie Canada.

**M. Dan Harris:** Je vous remercie.

Vous avez dit que c'est un modèle qu'il faudrait privilégier. J'aurais bien voulu le dire aussi, mais je me retenais parce que je ne voulais pas faire d'observations désobligeantes. Les études ont montré que, sur une période de cinq ans, le pourcentage de coopératives qui font faillite est de moitié moins élevé que celui des entreprises ordinaires. Il n'y a pas de doute que cette statistique suffit pour affirmer qu'elles sont plus stables sur le plan économique.

Dans leur exposé préliminaire, les représentants des coopératives de gaz de l'Alberta l'ont mentionné également, disant que le gouvernement fédéral devrait reconnaître ce fait. Croyez-vous qu'il existe actuellement un malentendu qui fait que le gouvernement fédéral ne comprend pas vraiment le pouvoir des coopératives?

• (1020)

**M. Kevin Crush:** Je crois que c'est une chose qu'il faudrait dire d'une façon plus générale.

Je ne crois pas que la plupart des gens comprennent vraiment ce que sont les coopératives, comment elles fonctionnent et pourquoi elles constituent une option viable. Je ne dirais pas qu'il s'agit simplement du gouvernement fédéral. C'est pratiquement tout le monde.

Comme nous parlons de financement, je vous citerai l'exemple de l'une de nos coopératives de gaz. Il y a quelques années, une société privée qui lui fournissait du gaz avait abandonné le gazoduc sur lequel la coopérative était branchée. Avec l'aide de la municipalité, la coopérative a dû remettre en état 80 kilomètres de canalisations pour que ses clients puissent continuer à avoir du chauffage pendant l'hiver.

Il s'agissait d'un projet d'un demi-million de dollars. Aucune banque n'avait accepté d'avancer l'argent pour une raison très simple: si la coopérative devenait insolvable, à qui la banque aurait-elle demandé de rembourser? Les canalisations desservaient les maisons des voisins, et il était hors de question de leur dire qu'on allait leur couper le gaz. Il est donc très difficile pour les coopératives d'obtenir du financement.

Nous avons eu un certain nombre de cas dans lesquels nous aurions bien voulu obtenir du financement, mais cela était impossible. Les coopératives ne sont pas considérées comme des entreprises ordinaires.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais maintenant donner la parole à M. Boughen.

Vous avez cinq minutes.

**M. Ray Boughen (Palliser, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je voudrais aussi remercier les témoins de leur présence ce matin et de toutes les connaissances dont ils nous font profiter.

Peter, j'ai écouté ce que vous avez dit tout à l'heure, mais j'aimerais savoir, avec un peu plus de détails, comment vous êtes passés des discussions autour d'une table de cuisine à l'organisation que vous avez aujourd'hui, quels ont été les hauts et les bas et, bien sûr, quels succès ont été réalisés?

**M. Peter Harty:** La première coopérative que j'ai mentionnée, qui avait son siège au sud de Calgary, avait un gazoduc qui passait par la région qui exporte en fait du gaz à la Californie. Les agriculteurs locaux voulaient savoir pourquoi ils ne pouvaient pas avoir accès au gaz alors que l'Alberta en exportait. Quelques-uns des travailleurs des compagnies de gaz qui avaient une certaine expérience de la construction des gazoducs se sont regroupés et ont dit aux intéressés que s'ils pouvaient signer un contrat avec une entreprise disposée à acheter leur gaz, ils seraient prêts à le distribuer aux habitants de la région. La réalisation du projet a pris un certain temps, mais ils ont réussi à le faire démarrer. En fait, à ce moment, un certain nombre des agriculteurs initiaux ont dû offrir des garanties personnelles. Ainsi, sur un projet de 10 000 \$, l'un d'eux a dû déposer une garantie personnelle de 5 000 \$ afin d'obtenir les fonds qu'il fallait pour démarrer.

Une fois la première coopérative établie, les voisins ont commencé à se dire qu'il serait avantageux pour eux aussi d'être branchés et sont allés demander conseil au premier groupe. Ainsi, après huit ou neuf ans, près de 25 coopératives ont été créées dans le sud de l'Alberta, surtout dans la région située à l'est de Calgary. Il s'agissait de petites coopératives, mais, quand elles s'adressaient au gouvernement, les responsables leur disaient que la région était trop grande et qu'elles ne seraient pas en mesure de la desservir. La concession qu'elles demandaient était alors réduite de moitié. Il a fallu du temps pour persuader le gouvernement de changer d'avis.

Finalement, le nombre de coopératives a tellement augmenté que le gouvernement a pu conclure qu'elles étaient viables et a décidé de les aider.

**M. Ray Boughen:** Depuis, vous êtes passés à l'ère de l'électronique et du sans fil pour ce qui est de la lecture des compteurs, n'est-ce pas?

**M. Peter Harty:** Oui.

Comme je l'ai mentionné, nous avons obtenu, il y a un an ou deux, l'autorisation de faire une lecture à distance des compteurs. À l'heure actuelle, nous relevons ainsi près de 40 000 compteurs.

Certaines des coopératives ont des dispositifs portatifs qui sont transportés dans un véhicule. L'opérateur n'a qu'à pousser un bouton en conduisant le long de la route pour lire les compteurs à 3 kilomètres à la ronde, les données étant stockées dans son ordinateur portable. Dans d'autres cas, un avion survole la région pour lire les compteurs. Enfin, certaines coopératives se servent du réseau Internet sans fil pour relever les compteurs.

• (1025)

**M. Ray Boughen:** C'est vraiment ingénieux.

Je vous remercie.

Nigel et Dale, comment mesurez-vous le succès? Votre coopérative a commencé à petite échelle, puis s'est développée. Quels facteurs considérez-vous pour dire que telle activité a réussi, mais pas telle autre? Comment décidez-vous d'investir davantage dans d'autres coopératives de crédit ou coopératives non financières qui ont des difficultés? Pouvez-vous nous dire ce qu'il en est?

**M. Nigel Mohammed:** J'ai dit plus tôt que, dans le cadre de la mission de l'Assiniboine Credit Union, nous comptons essentiellement sur trois grands critères pour mesurer notre succès: nos membres, nos employés et la collectivité que nous desservons.

Pour mesurer notre succès à titre de coopérative financière, nous avons recours à ce que nous appelons chez nous l'« approche de la carte de pointage équilibrée » qui comporte un certain nombre d'indicateurs dont un seul représente les paramètres financiers. Nous définissons des cibles et des objectifs à atteindre pour tous les facteurs, y compris la croissance, la rentabilité, l'efficacité, le pourcentage de comptes en souffrance et la qualité de l'actif. Bref, nous examinons tous les indicateurs financiers habituels. Toutefois, nous avons aussi un mandat dans le cadre duquel nous devons par exemple nous assurer que les employés sont satisfaits et sont représentatifs de la collectivité que nous desservons sur le plan de la diversité. Nous considérons aussi notre empreinte carbone, les genres de succursales que nous voulons établir, leur qualité environnementale, l'utilisation de matériaux recyclables, etc. Pour ce qui est de nos politiques d'achat, nous cherchons à déterminer si nous nous approvisionnons auprès de fournisseurs socialement responsables, si nous utilisons les ressources locales, et ainsi de suite.

Bref, notre approche de la carte de pointage équilibrée considère non seulement les indicateurs — dont les indicateurs financiers —, mais aussi l'influence que nous exerçons sur la collectivité grâce à nos partenariats et, au sein même de l'entreprise, l'engagement de nos employés et leur représentativité par rapport aux caractères démographiques des populations que nous desservons.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup.

Cela met fin à ce tour.

Nous allons maintenant passer à M. Allen pour cinq minutes.

**M. Malcolm Allen (Welland, NPD):** Merci, monsieur le président. Je remercie également tous les témoins.

Messieurs Harty et Crush, avez-vous des concurrents en Alberta pour ce qui est de la distribution du gaz dans les régions rurales? Dans mon coin, nous sommes pris avec Enbridge, qui n'est pas ma société préférée. Faites-vous la concurrence à ces entreprises dans les régions rurales? Chez moi, en ville, nous sommes desservis par Enbridge. J'ai aussi une propriété rurale, mais Enbridge nous méprise royalement. Une canalisation de gaz entre l'Alberta et mon coin du sud de l'Ontario serait plutôt longue. Malheureusement, je ne serai jamais votre client.

**M. Peter Harty:** Il y a une cinquantaine d'années, les sociétés privées de l'époque avaient accepté de desservir les villes et les villages qui avaient une certaine concentration de population et qui se trouvaient à proximité de leurs gazoducs, mais avaient laissé tomber les régions non rentables. Lorsque les coopératives ont été formées, le gouvernement de l'Alberta a accordé des concessions. Les grandes sociétés d'alors ont obtenu des concessions pour les secteurs qu'elles desservaient. Les coopératives étaient établies à proximité. Si une charge dépassait les 10 000 mégajoules, nous pouvions présenter une soumission à son égard, même si elle se trouvait dans leur secteur. De même, les sociétés pouvaient présenter une soumission dans nos secteurs. Toutefois, pour les charges inférieures à ce volume, nous avons une concession que nous devons desservir, et les sociétés ont les leurs.

**M. Malcolm Allen:** Vous êtes regroupés en fédération. Vous coiffez donc un certain nombre de coopératives.

**M. Peter Harty:** C'est exact.

**M. Malcolm Allen:** En examinant votre documentation en ligne, j'ai pu constater que ces coopératives sont assez nombreuses. Je n'en connais pas le nombre exact, mais j'ai pu parcourir très rapidement la liste. Le nombre est assez important. Par conséquent, vous avez une infrastructure enfouie dont une partie remonte évidemment à une cinquantaine d'années. À quel modèle de financement avez-vous recours lorsqu'il faut rénover ou réparer ces ouvrages? Chaque coopérative est-elle responsable de son secteur, ou est-ce que la fédération s'occupe de tout sur une plus grande échelle?

•(1030)

**M. Peter Harty:** Chaque coopérative est responsable de son secteur, fixe ses propres taux et constitue ses propres réserves. Chacune a une limite. Si quelqu'un veut construire une nouvelle maison chauffée au gaz, il doit verser un certain montant pour le branchement. Si le branchement coûte plus que le montant de base, qui est actuellement d'environ 5 500 \$, le gouvernement, comme je l'ai dit, verse une subvention représentant une partie du coût excédentaire.

Pour l'expansion, nous avons des réserves et nous pouvons obtenir des subventions. Celles-ci sont cependant limitées au montant disponible chaque année. Si la somme demandée est supérieure au montant disponible, celui-ci est réparti proportionnellement.

**M. Malcolm Allen:** Il y a donc encore une collaboration entre les coopératives et le gouvernement provincial. Elle est assujettie à des limites et des niveaux, mais le lien financier subsiste.

**M. Peter Harty:** Oui.

**M. Malcolm Allen:** Monsieur Mohammed, je vais prendre M. Harty comme exemple. Je reviens à la réponse que vous avez donnée à M. Lemieux au sujet du financement des entreprises à propriétaire unique ou même des petites sociétés, par opposition aux coopératives. Vous avez dit que dans le cas de celles-ci, le processus

décisionnel est réparti selon le modèle démocratique. Par contre, les propriétaires uniques prennent directement leurs décisions. S'ils veulent aller de l'avant, ils le font immédiatement.

Monsieur Harty, je n'essaie pas de m'en prendre à vous, mais je vais utiliser l'exemple de votre groupe qui, après une consultation démocratique, a dit non au service Internet sans fil. Supposons que le conseil d'administration, croyant que les membres seraient d'accord, venait vous voir pour vous demander de l'argent en disant: « Nous voulons établir un service Internet sans fil en milieu rural et appliquer à cette fin le modèle qui a si bien réussi dans le cas de la distribution du gaz. » En examinant cette demande, vous tiendriez compte de deux facteurs, n'est-ce pas? Vous avez votre conseil d'administration, à qui vous demanderiez probablement de prendre une décision finale ou d'essayer d'obtenir plus de renseignements.

Est-ce que cela fait partie du processus que vous appliqueriez comme prêteur? De toute évidence, si vous aviez accepté la suggestion du conseil d'administration, vous auriez découvert par la suite que les membres n'étaient pas d'accord.

**M. Nigel Mohammed:** C'est un bon exemple, un exemple classique de ce que nous disions plus tôt au sujet de la sensibilisation du secteur financier à la structure coopérative. Il semble y avoir tant d'ambiguïté dans le processus décisionnel et la façon dont les décisions sont prises dans les coopératives que les banques et les prêteurs traditionnels, et même certains organismes gouvernementaux tels que la BDC, ont tendance à croire que les activités des coopératives sont risquées, tout simplement parce qu'ils ne connaissent pas bien leur fonctionnement.

Si, comme vous l'avez dit, une entreprise vient nous demander du financement, nous concentrons notre attention sur deux choses: la rentabilité de l'initiative envisagée et le bien-fondé des chiffres présentés. Bien sûr, les garanties offertes constituent l'autre aspect important.

Dans son exemple, Peter a dit tout à l'heure que l'un des protagonistes a dû offrir une garantie personnelle de 5 000 \$. Si le prêteur est satisfait au chapitre de la rentabilité et du bien-fondé des chiffres, il lui reste à examiner les garanties. Les prêteurs y tiennent beaucoup, même dans le cas d'une entreprise non constituée en société. Dans le cas d'une coopérative ayant de nombreux propriétaires, un prêteur traditionnel se dira qu'il pourrait avoir une centaine de garants individuels, puisqu'ils sont tous légalement propriétaires de la coopérative.

Voilà un domaine dans lequel le gouvernement pourrait peut-être jouer un rôle. Pour éviter que chaque membre ait à fournir une garantie, le gouvernement pourrait peut-être offrir une garantie de prêt pour financer le démarrage ou l'expansion d'un projet.

Par conséquent, pour répondre à votre question, je dirais que nous évaluerions la rentabilité, le bien-fondé des chiffres et les biens offerts en garantie. Toutefois, avant de prendre une décision et de l'adopter légalement, nous chercherions à obtenir l'assurance qu'une résolution autorisant la signature d'un contrat avec la coopérative a été dûment approuvée. Dans la plupart des cas, cela nécessite une décision du conseil d'administration.

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela met fin à ce tour et à l'audition de ce groupe de témoins. Nous tenons à remercier les représentants des trois organismes que nous avons entendus pour leur précieuse contribution. Nous sommes reconnaissants de votre comparution et des réponses que vous nous avez données.

Je vais maintenant suspendre la séance.

•(1035) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•(1055)

**Le président:** La séance reprend.

Je m'excuse. Nous avons un peu de retard à cause de difficultés techniques touchant la liaison par vidéoconférence. Les responsables s'en occupent. Nous espérons que tout sera rentré dans l'ordre et que la communication audio aura été rétablie lorsque viendra le moment d'entendre nos témoins.

Nous accueillons aujourd'hui Mme Jodie Stark, vice-présidente de l'Association de services financiers Concentra. De plus, si nous réussissons à régler les difficultés techniques, nous entendrons aussi MM. Tim Archer et Patrick Lapointe, de la Community Health Co-operative Federation Ltd. Nous espérons bien que la liaison sera rétablie.

Madame Stark, vous pouvez prendre jusqu'à 10 minutes pour présenter un exposé préliminaire.

**Mme Jodie Stark (vice-présidente, Affaires juridiques et corporatives, Association de services financiers Concentra):** Je vous remercie.

Monsieur le président, membres du comité, je m'appelle Jodie Stark. Je suis vice-présidente aux affaires juridiques et aux opérations de l'Association de services financiers Concentra, dont le siège social est à Saskatoon. Je suis heureuse d'avoir l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

L'Association de services financiers Concentra a pris la succession de la Co-operative Trust Company of Canada, qui existait depuis 1952. Concentra est la seule association fédérale de détail du Canada qui fonctionne sous le régime de la Loi sur les associations coopératives de crédit. Elle dispose des pouvoirs étendus d'une banque nationale et est assujettie à la réglementation fédérale par l'entremise du BSIF, de la SADC et de l'ACFC. En 2012, Concentra a été inscrite, pour la neuvième année consécutive, parmi les 50 sociétés les mieux gérées du Canada. Elle a un effectif de 287 employés dans le pays.

Concentra a pour objet de permettre aux coopératives de crédit d'optimiser leur rendement financier et d'offrir la pleine gamme de services à leurs membres. Les organismes de réglementations fédéraux se sont récemment inquiétés de la possibilité que les coopératives de crédit régionales courent de plus grands risques que les banques à cause de la nature locale de leurs opérations et de leur dépendance des conditions économiques de la région. Concentra est en mesure d'atténuer ce risque en jouant le rôle d'intermédiaire financier afin d'obtenir pour les coopératives de crédit partenaires des prêts syndiqués et des occasions de placement dans des blocs de créances hypothécaires, ce qui leur permet de diversifier leur portefeuille. De plus, Concentra offre des services consultatifs pour aider les coopératives de crédit partenaires à gérer leurs opérations. Nous avons en outre établi un tableau d'affichage électronique sur les liquidités, qui permet aux coopératives de crédit d'annoncer des liquidités et d'en acquérir lorsqu'il y a des disponibilités dans le système.

Concentra Trust est une filiale en propriété exclusive de Concentra qui offre des services de fiducie à près de 80 p. 100 des coopératives de crédit canadiennes hors Québec, pour leur permettre d'avoir des régimes d'épargne enregistrés pour leurs membres. Le système des coopératives de crédit appuie les efforts déployés par le gouvernement fédéral pour établir ces programmes d'épargne permettant aux Canadiens d'économiser pour l'avenir dans un but d'autonomie financière. Concentra permet aux coopératives de crédit d'offrir ces

régimes enregistrés. Concentra Trust fournit en outre des services de fiducie et de succession aux membres des coopératives de crédit. Concentra restitue ses bénéfices au système en faisant des dons en faveur d'initiatives communautaires et en versant des dividendes à ses propriétaires, qui sont des coopératives de crédit, des centrales et d'autres entités coopératives.

SaskCentral vous a présenté un mémoire contenant des statistiques qui montrent la force du système des coopératives de crédit de la Saskatchewan. Je voudrais profiter de cette occasion pour vous parler de l'importance des coopératives, en général, et des coopératives de crédit, en particulier, pour les habitants de la Saskatchewan.

Avant la formation de notre province, notre territoire était peuplé de Premières nations, de Métis et d'Inuits, peuples qui étaient principalement régis par les mêmes principes que les coopératives d'aujourd'hui, et notamment l'autonomie gouvernementale et économique. On a déjà dit d'eux qu'ils ont été les premiers coopérateurs de l'Amérique du Nord.

En 1910, la première coopérative de crédit de l'Ouest canadien a ouvert ses portes à Wapella, en Saskatchewan. À partir de là, le mouvement coopératif s'est développé, offrant de l'assurance, des services financiers et des produits de détail. Tout le long de la grande Dépression et de la sécheresse des années 1930, les coopératives de consommateurs et de producteurs ont assuré la survie de nombreuses collectivités saskatchewanaises.

En 1928, le Saskatchewan Co-operative Youth Program a vu le jour. Fait remarquable, ce centre de vacances pour adolescents existe encore aujourd'hui. Ma fille y a participé l'été dernier. La Coop fédérée, également créée la même année, est aujourd'hui l'une des entreprises les plus rentables de la Saskatchewan.

L'un des avantages que les coopératives et les caisses de crédit ont sur les organismes traditionnels de plus grande envergure, c'est la possibilité d'innover et de trouver des solutions créatives. La Fédération du Commonwealth coopératif, mieux connue sous le nom de parti CCF, a été créée dans les années 1930 et a joué un rôle de premier plan dans l'établissement du programme universel d'assurance-maladie, qui a été lancé dans notre province en 1962. Soit dit en passant, ma famille a été l'une des premières de la Saskatchewan à recevoir une carte santé à cette époque.

Le Centre d'étude des coopératives a été établi à l'Université de la Saskatchewan en 1984. En 1985, la toute première carte de débit du monde a fait l'objet d'un projet pilote à Swift Current. Je me souviens encore des explications que mon père m'avait données sur l'utilisation de notre nouveau guichet automatique à la coopérative de crédit locale. Il m'avait dit alors que les services bancaires électroniques changeraient radicalement le monde des affaires. Il avait tellement raison! Trois ans plus tard, mon père m'a menée à l'autel. Je portais alors une robe de mariée achetée à notre coopérative locale Pioneer.

Dans beaucoup de collectivités, les coopératives et les caisses de crédit offrent aux Canadiens non seulement de l'innovation, mais aussi des infrastructures. Des stations-service aux épiceries, des points de vente au détail aux caisses de crédit, les coopératives sont au cœur de nombreuses collectivités. Beaucoup de mes amis ont décidé, après avoir reçu leur diplôme collégial, d'aller travailler pour des coopératives, ce qui leur a permis de rester dans leur province. J'obtiens tous les services financiers dont j'ai besoin auprès d'une coopérative de crédit gérée par des gens que je connais personnellement et en qui j'ai confiance. J'achète mes articles d'épicerie et mon essence dans des coopératives. En Saskatchewan, les coopératives de crédit construisent des édifices et, à beaucoup d'endroits, exploitent la seule institution financière locale. Elles parrainent des équipes sportives et financent des stades. Presque tous les grands centres ont une coopérative de crédit à leur nom.

• (1100)

Il n'est donc pas surprenant que 5,2 millions de Canadiens sont membres de coopératives de crédit, qui représentent la collectivité, lui restituent ce qu'elles ont reçu d'elle et donnent aux habitants un sens d'appartenance.

Les coopératives de crédit n'ont pas seulement joué un grand rôle dans l'établissement d'une infrastructure, de concert avec les premiers colons de l'Ouest. Elles ont aussi survécu et grandi malgré les crises économiques. De l'effondrement de la bourse en 1929 à la récente crise économique de 2008, les banques et les actionnaires ont subi de grosses pertes. Toutefois, les membres des coopératives de crédit avaient la certitude que leur argent était en sécurité, étant géré localement par des gens qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance.

On entend constamment parler de scandales parmi les cadres des grandes banques et des maisons de placement. C'est une chose inconnue dans le système des coopératives de crédit. Les coopératives de crédit de la Saskatchewan ne comptent pas sur l'aide ou les secours du gouvernement. Bien au contraire, elles garantissent à 100 p. 100 les dépôts de leurs membres. Elles offrent aussi du financement aux agriculteurs et aux propriétaires de petites entreprises auxquels les banques traditionnelles refusent d'accorder des prêts.

Les coopératives maintiennent les traditions culturelles tout en accueillant les jeunes. Elles offrent des possibilités de développement aux collectivités des Premières nations, aux petites villes et aux grands centres urbains. Elles sont partout, étant enracinées dans la trame même de notre province et de ses réalisations.

Ce n'est pas une coïncidence si la Saskatchewan s'est renforcée ces dernières années pendant que de nombreuses autres provinces se débattaient pour survivre à l'écrasante crise économique qui s'est abattue sur le monde. Comptant sur nos propres gens — qui constituent notre plus grande ressource naturelle —, nous avons la souplesse et la résistance nécessaires pour faire face à l'adversité. Notre succès est attribuable à notre esprit de coopération et d'autonomie.

Au nom de Concentra et de ses partenaires du système des coopératives de crédit, je demande au gouvernement fédéral d'appuyer les principes de gouvernance très particuliers qui forment la base des coopératives de crédit. Maintenant que nous avons la possibilité de créer des coopératives de crédit fédérales, je demande au gouvernement de cesser de les considérer et de les traiter comme de simples banques. En le faisant, il menace la structure qui a assuré aux membres la stabilité dont ils ont joui au cours du dernier siècle.

Je demande également au gouvernement de consulter le système des coopératives de crédit sur toutes les questions liées à la

législation financière. Bien que nous ayons 5,2 millions de membres, nous ne sommes pas toujours reconnus comme représentants de cet important groupe. Nous avons cependant des associations professionnelles qui nous représentent et qui sont prêtes à participer à des consultations.

Il est essentiel que le gouvernement tienne compte de notre point de vue lors de l'élaboration ou de la modification de mesures législatives. Je fournirai au comité un mémoire détaillé à ce sujet, qui est actuellement en préparation.

Monsieur le président, Concentra remercie le comité d'avoir entrepris cette étude à l'occasion de l'Année internationale des coopératives.

En conclusion, je voudrais vous remercier de nous avoir donné l'occasion de présenter un point de vue axé sur la Saskatchewan. Nous serions maintenant heureux de répondre à vos questions.

• (1105)

**Le président:** Je vous remercie de votre exposé, madame Stark. Vous aurez l'occasion de répondre aux questions des membres du comité dans quelques minutes.

J'espère que nous avons réussi à surmonter les difficultés techniques. Je crois que c'est le cas.

Pouvez-vous nous entendre, Messieurs Archer et Lapointe?

**M. Tim Archer (directeur général, Community Health Co-operative Federation Ltd.):** Oui. Nous entendez-vous?

**Le président:** Oui, nous vous entendons. C'est parfait. Nous sommes heureux de votre participation.

Nous allons maintenant écouter M. Tim Archer et M. Patrick Lapointe, de la Community Health Co-operative Federation. Je vous remercie de votre présence.

Je vous cède la parole pour 10 minutes afin de vous permettre de présenter un exposé préliminaire au comité.

**M. Patrick Lapointe (membre, Community Health Co-operative Federation Ltd.):** Je vous remercie de nous avoir donné cette occasion.

Nous représentons la Saskatchewan Community Health Co-operative Federation, qui regroupe les quatre centres coopératifs de santé communautaire de la Saskatchewan.

Il s'agit de centres de santé communautaire à but non lucratif appartenant aux citoyens. Nous dispensons des services pluridisciplinaires de soins primaires à près de 70 000 personnes de la Saskatchewan. Nous nous occupons en particulier des membres vulnérables de la société: les pauvres, les membres des Premières nations, les aînés en perte d'autonomie et les personnes handicapées.

Nous exerçons nos activités depuis l'introduction de l'assurance-maladie en Saskatchewan.

Nous sommes venus pour parler non seulement des centres coopératifs de santé de la Saskatchewan, mais aussi des coopératives du Canada qui dispensent des services de santé. Il y en a environ 117, qui offrent différents services allant des soins semblables aux nôtres aux soins à domicile et aux services paramédicaux. Près de 65 p. 100 de ces organismes exercent leurs activités au Québec.

Il y a trois fédérations provinciales de coopératives de santé. Deux d'entre elles se trouvent au Québec et s'occupent l'une de soins à domicile et l'autre de services paramédicaux. La troisième fédération est la nôtre, qui représente les centres de santé.

Nous croyons que le modèle coopératif présente d'intéressantes possibilités dans le domaine de la prestation de soins de santé partout au Canada. Aussi bien chez nous que dans d'autres pays, les coopératives ont eu beaucoup de succès dans ce domaine.

Tandis que nous n'avons que 117 coopératives au Canada, d'autres pays et régions du monde, comme la France, le Japon, l'Espagne, la Scandinavie et l'Amérique du Sud, ont des coopératives qui s'occupent d'une vaste gamme de services. Je vais essayer de vous donner une idée de l'étendue de ces services.

Il y a des coopératives de professionnels formées de groupes de médecins qui planifient la prestation de services de santé selon le modèle coopératif. En Espagne et au Japon, ce modèle est appliqué dans certains hôpitaux. En Scandinavie, les soins de longue durée sont souvent donnés par des établissements constitués en coopératives. D'autres pays du monde ont des centres de santé pluridisciplinaires comme le nôtre. Il y a des centres de santé holistiques. La compagnie d'assurance Co-operators offre un régime d'assurance-santé multidimensionnel que les consommateurs peuvent souscrire partout au Canada.

Enfin, les coopératives s'occupent beaucoup de logement adapté, y compris le logement pour les aînés et les personnes à faible revenu ainsi que les établissements de soins de longue durée.

Nous croyons que le modèle coopératif constitue un moyen idéal de prestation de soins de santé au prochain millénaire. Tim va maintenant vous parler des perspectives que nous offrons dans le domaine de la prestation des soins.

• (1110)

**M. Tim Archer:** D'une façon générale, nous croyons que les soins de santé doivent être axés sur le patient et la famille et que le modèle coopératif est justement conçu pour fonctionner sur cette base. Compte tenu des valeurs et des principes fondamentaux du coopératisme, les coopératives qui offrent des services de santé sont par nature centrées sur le patient puisqu'elles appartiennent à leurs membres. Comme ceux-ci ont un droit de vote, ils s'occupent de la prestation des services en fonction des besoins qu'ils perçoivent eux-mêmes.

Cela a amené les organismes de soins de santé, qu'il s'agisse des régies régionales de la santé ou des réseaux locaux d'intégration des services de santé de l'Ontario, à adopter le principe de soins centrés sur le patient et la famille. Bien entendu, ce principe est appliqué par les centres coopératifs de santé depuis des années.

Deuxièmement, le fait que les coopératives appartiennent aux citoyens permet aux membres, par définition, de participer à la conception et à la prestation des services de santé. Nous avons prévu des mécanismes qui nous permettent de consulter régulièrement nos membres et de répondre à leurs besoins.

De plus, les coopératives ont plus que les autres organismes la capacité d'inciter les citoyens à assumer la responsabilité de leur propre santé, ce qui constitue un facteur inhérent d'amélioration de la santé de notre population.

Nous disposons d'excellents moyens de répondre d'une manière créative aux besoins particuliers de la collectivité. Nous comblons souvent les lacunes du système. Lorsqu'il y a des problèmes que les autres organismes de santé négligent, les coopératives peuvent les régler d'une manière plus souple en concevant à cette fin des programmes et des services particuliers.

Nous appuyons bien sûr la famille coopérative: les coopératives pratiquent l'entraide mutuelle au niveau tant du développement que du maintien.

Nous avons de fortes capacités organisationnelles à cause des différents modèles de gouvernance qui interviennent dans l'établissement de coopératives. Nous disposons aussi d'importants moyens pour inciter les différentes disciplines de la santé à collaborer efficacement dans la prestation des services de santé. Ainsi, la médecine de groupe rémunérée à salaire atténué quelque peu la concurrence inhérente au modèle de médecine rémunérée à l'acte, ce qui nous permet de mieux collaborer avec d'autres disciplines pour donner les soins dont les gens ont besoin et nous occuper des déterminants sociaux de la santé.

Je voudrais maintenant parler de ce que le gouvernement fédéral peut faire pour appuyer les coopératives de soins de santé. En fait, c'est la principale raison de notre présence ici. Nous essaierons donc de vous donner quelques idées sur ce que le gouvernement peut faire pour appuyer les coopératives, qui constituent pour nous un moyen efficace de prestation de soins.

Premièrement, il faudrait veiller à inclure le modèle coopératif dans les programmes d'études des écoles de droit, de commerce et d'administration et même dans les programmes d'instruction publique de base. Nous sommes en train de préparer une bande dessinée traitant de la naissance de l'assurance-maladie et de la création de cliniques communautaires en Saskatchewan, il y a une cinquantaine d'années. Pour nous, c'est un moyen de sensibiliser les jeunes.

Deuxièmement, nous souhaitons que le modèle coopératif soit envisagé et préconisé dans le cadre des initiatives fédérales et provinciales de développement économique et de prestation de services de santé.

Troisièmement, nous croyons qu'il est important d'appuyer les associations provinciales et fédérales de coopératives afin de sensibiliser le public aux avantages du modèle coopératif et d'aider différents groupes à former des coopératives en leur présentant des renseignements sur l'élaboration d'un plan d'activité et la constitution en société et en leur donnant accès à des fonds de démarrage.

Enfin, nous croyons qu'il est important d'encourager l'étude des systèmes coopératifs de prestation de soins établis dans d'autres pays ainsi que la diffusion de renseignements à ce sujet. En effet, il y a d'excellents exemples dont nous pouvons nous inspirer, sans compter que nous avons nous-mêmes beaucoup à offrir et à apprendre sur le développement et le maintien des coopératives.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité. Nous serions maintenant heureux de répondre aux questions.

• (1115)

**Le président:** Merci beaucoup de cet exposé préliminaire.

Nous allons maintenant passer aux questions. Toutefois, avant de le faire, je voudrais informer le comité que nous avons actuellement des difficultés techniques qui empêchent la transmission de notre signal à CPAC. Par conséquent, notre séance n'est pas télévisée en ce moment. Les techniciens sont en train de réparer. Ils devraient rétablir très bientôt les communications. À moins que les membres n'aient des objections sérieuses, je pense que le mieux à faire, puisque nous avons des témoins ici, est de continuer. Je crois vraiment que la télédiffusion devrait être rétablie sous peu.

**M. Dan Harris:** Y a-t-il au moins un enregistrement de la séance?

**Le président:** Aux fins des bleus et de tout le reste, oui, l'enregistrement se fait. C'est simplement que le signal ne parvient pas à CPAC, de sorte qu'on voit actuellement à l'écran la mention « Difficultés techniques ». À part cela, tout le reste fonctionne normalement.

Monsieur Bélanger.

**L'hon. Mauril Bélanger:** J'ai deux questions. Depuis quand la télédiffusion est-elle interrompue? Et nous avertirez-vous aussitôt que le signal sera rétabli?

**Le président:** Absolument. Je crois savoir que la panne ne remonte qu'à quelques minutes. Elle a commencé pendant que nous présentions les témoins qui se joignaient à nous par vidéoconférence. Les techniciens s'attendent à ce que l'interruption soit très courte. J'avertirai certainement le comité dès que le signal sera rétabli.

Entre-temps, nous allons entreprendre notre premier tour.

À vous, madame Brosseau, vous avez cinq minutes.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Je voudrais remercier les trois témoins de leur présence. J'aimerais aussi remercier les greffiers d'avoir fait venir les deux groupes en même temps parce qu'ils sont vraiment bien assortis. Vous avez mentionné le parti CCF et le grand rôle qu'il a joué dans la mise en place d'un système universel d'assurance-maladie. Nous accueillons en même temps les représentants de cette coopérative qui nous renseignent sur...

**Le président:** Je regrette, madame Brosseau, je dois vous interrompre.

Je voudrais juste informer le comité que les difficultés techniques ont été réglées et que la séance est maintenant télévisée.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** C'est parfait.

Je voudrais remercier les trois témoins de leur présence aujourd'hui.

Je suis très heureuse du fait que nous puissions les entendre en même temps. Madame Stark, vous avez mentionné le parti CCF et le grand rôle qu'il a joué dans la mise en place d'un système universel d'assurance-maladie. Nous accueillons en même temps les représentants d'une coopérative qui dispense des soins de santé en Saskatchewan.

Madame Stark, j'ai quelques questions à vous poser. Compte tenu du mandat social et démocratique des coopératives, pouvez-vous nous en dire davantage sur l'importance des coopératives de crédit et sur la façon dont elles se distinguent des institutions financières traditionnelles?

**Mme Jodie Stark:** Certainement. Je vous remercie de votre question.

La principale différence qui existe entre les coopératives de crédit et les banques et autres institutions financières traditionnelles réside dans le modèle de gouvernance. D'une façon générale, les coopératives de crédit ont des membres dans une certaine région. De ce fait, les gens qui y travaillent connaissent souvent leurs clients beaucoup mieux que dans le cas d'une banque. Cela influe sur des choses comme la prévention du blanchiment d'argent et d'autres activités du même genre. C'est certainement avantageux parce que les employés connaissent beaucoup mieux leurs clients.

Une coopérative de crédit est administrée par un conseil local, qui prend des décisions dans l'intérêt des gens de la collectivité. On peut donc être assuré, dans une certaine mesure, de la responsabilité des administrateurs par rapport à leurs membres. Il n'en est pas de même dans une banque traditionnelle, dont les actionnaires vivent habituellement très loin de leur conseil d'administration et n'ont

pas grand-chose à dire sur la façon dont l'argent est utilisé et géré. Par conséquent, les coopératives de crédit appuient plus souvent les initiatives locales et les projets communautaires. En fait, d'après les statistiques de 2010, elles font don à la collectivité et à des organismes de bienfaisance d'une part de leurs bénéfices avant impôt qui est quatre fois plus importante que celle des banques.

Voilà quelques-unes des différences qui existent entre une coopérative de crédit et une banque.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Vous avez aussi dit dans votre déclaration préliminaire que les scandales qui, souvent, éblouissent les cadres des grandes banques et des sociétés d'investissement sont totalement inconnus dans le secteur des caisses de crédit. Ce sont vraiment des organisations communautaires. Vous connaissez les gens, à la caisse. Les rapports sont très personnels, très différents de ce qui se passe dans les grandes institutions financières.

Pourriez-vous nous expliquer le rôle que le gouvernement fédéral pourrait jouer pour aider les coopératives? Il ne suffit pas de distribuer des fonds. Il faut aussi faire un suivi. Il faut éduquer et assurer une sorte de suivi.

**Mme Jodie Stark:** Je ne peux que féliciter le gouvernement de ses initiatives en matière de littératie financière.

J'aimerais qu'il y ait plus de consultation auprès du système des caisses de crédit. Pendant la première ronde, les caisses de crédit n'ont pas été consultées au sujet des modèles de littératie financière. Pourtant, c'est certainement une initiative à laquelle les coopératives de crédit du Canada s'intéressent particulièrement. Elles ont trouvé quelques méthodes très innovatrices pour offrir des programmes de littératie financière à leurs membres, à la jeunesse, pour les encourager à épargner pour l'avenir, en vue de leurs études ou de leur retraite.

Nous aimerions que le gouvernement prévoie un peu plus de dialogue avec nos associations professionnelles, pour que nous puissions nous faire entendre. Parfois, nous avons sur ces questions un point de vue différent de celui des institutions financières traditionnelles.

• (1120)

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** La consultation est très importante. C'est quelque chose que nous ne voyons pas souvent, depuis quelque temps.

Je m'adresse maintenant à la Community Health Co-operative Federation. Nous savons qu'environ cinq millions de Canadiens n'ont pas de médecin de famille. Ces coopératives de service de santé me semblent extraordinaires et elles représentent peut-être l'avenir.

Pensez-vous qu'il serait important que le comité assiste à la réunion internationale qui doit avoir lieu à Québec en octobre prochain, pour rencontrer les intervenants et prendre connaissance des pratiques exemplaires d'autres pays qui pourraient peut-être convenir à notre situation?

**M. Patrick Lapointe:** Nous avons beaucoup à apprendre de l'expérience japonaise en matière de prestation de services de santé aux populations mal desservies. Au Japon, les coopératives sont nées parce que les pêcheurs n'avaient pas accès aux services de santé. Ils ont formé des coopératives pour pouvoir obtenir ce genre de services.

Au Canada, on met généralement l'accent sur l'accès aux médecins. Dans les coopératives, nous nous concentrons sur les approches interdisciplinaires en matière de santé. Par exemple, nous avons souvent recours aux infirmiers praticiens comme premier point de contact et point continu de prestation de services de santé pour la population, en particulier dans le cas des maladies chroniques. Nous pensons que d'autres disciplines doivent intervenir dans les services de santé, particulièrement pour les services de première ligne, afin de faciliter l'accès aux soins de santé.

Dans le cadre de notre travail de promotion de la santé et de prévention des maladies, nous constatons également que l'intervention des infirmiers, des éducateurs en santé et des diététiciens encourage les gens à s'engager plus activement à l'égard de leur santé, pour ne pas avoir à compter autant sur les services des médecins.

Nous ne croyons pas qu'en Saskatchewan, par exemple, nous aurons un jour suffisamment de médecins pour répondre à toute la demande de services. Nous devons donc faire appel à d'autres professionnels de la santé pour offrir à la population les services de santé de qualité dont elle a besoin.

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Payne.

Vous avez cinq minutes.

**M. LaVar Payne:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier tous nos témoins d'aujourd'hui. Il est important de vous entendre et de recueillir cette information. C'est important pour que le comité puisse faire son travail.

J'ai plusieurs questions et je crois que je vais commencer par les représentants du secteur de la santé communautaire, si vous le voulez bien.

Vous pourriez peut-être nous dire comment vos coopératives fonctionnent dans le système provincial. Est-ce qu'elles contredisent d'une quelconque façon la loi ou les exigences de la province?

**M. Tim Archer:** Je peux répondre à cette question.

Nous avons des ententes officielles de partenariat avec le ministère de la Santé. À l'heure actuelle, c'est le ministère qui nous fournit l'essentiel de notre financement de base, environ 72 p. 100. Nous avons aussi un solide partenariat avec les régies régionales de la santé. Nous sommes situés sur le territoire de la régie régionale de la santé de Saskatoon et nous avons d'excellentes relations avec elle. Elle nous confie à contrat l'exécution de certains services, et nous agissons en partenariat avec elle dans de nombreux contextes. Actuellement, nous entretenons d'excellentes relations avec la province, en raison du financement du ministère, mais aussi par l'entremise de la régie régionale, et cette relation est essentielle pour poursuivre nos activités et préserver notre efficacité.

Comme nous sommes une entité distincte, nous jouissons d'une certaine autonomie pour combler les lacunes du système, pour ainsi dire, car de nombreuses populations sont mal desservies. Parce que notre personnel est salarié, nous pouvons offrir les services là où ils sont nécessaires. La majorité des médecins de première ligne de la ville sont rémunérés à l'acte et ils sont libres d'ouvrir un cabinet là où ils le désirent. Nous avons pris des décisions stratégiques et créé une clinique dans le centre de Saskatoon, par exemple, pour aider les populations mal desservies dans ce qui constitue, essentiellement, un ghetto d'où les médecins sont absents. De la sorte, nous pouvons combattre l'épidémie de VIH qui s'est déclarée en Saskatchewan.

• (1125)

**M. LaVar Payne:** Je suis désolé, mais je n'ai pas beaucoup de temps et je veux poser deux ou trois autres questions.

Vous dites que vous avez un financement provincial de base. D'où vient le reste de votre financement?

J'aimerais aussi savoir si vos professionnels de la santé offrent leurs services dans d'autres organisations, dans leurs propres cliniques, etc.?

**M. Tim Archer:** Nous tirons un certain revenu de nos partenariats. Nous recevons une subvention fédérale pour la prévention du diabète dans le cadre de l'Initiative sur le diabète chez les Autochtones, par exemple. Nous produisons aussi des recettes grâce à la pharmacie dont nous sommes propriétaires et que nous exploitons nous-mêmes. Nous tirons également des revenus de certains services aux membres. C'est de là que vient notre financement.

Quelle était votre deuxième question?

**M. LaVar Payne:** Est-ce que vos professionnels dispensent des services ailleurs qu'à la coopérative, peut-être dans leurs propres cliniques, par exemple?

**M. Tim Archer:** La majorité de nos professionnels de la santé travaillent uniquement pour nous, mais nous avons quelques médecins qui travaillent à temps partiel et offrent des services dans le cadre d'autres programmes.

**M. LaVar Payne:** Je sais que vous n'offrez pas vos services uniquement aux membres de votre organisation, alors pourquoi voudrait-on devenir membre? Je ne comprends pas.

**M. Tim Archer:** C'est une bonne question.

La principale raison pour devenir membre d'une coopérative, c'est que vous y croyez et que vous épousez la philosophie de la coopérative. Vous voulez pouvoir dire votre mot. Si vous êtes membre, vous pouvez élire les membres du conseil d'administration. Vous pouvez faire valoir votre point de vue au sujet de la façon dont nous offrons nos services. Évidemment, nous sollicitons aussi l'opinion de nos clients qui ne sont pas membres.

Essentiellement, cela tient à une philosophie de coopération et à un souci du bien-être de la collectivité, à la volonté de s'exprimer sur la façon dont les services sont offerts.

**M. Patrick Lapointe:** Nous avons 35 000 clients, dont 10 000 ont choisi d'adhérer à notre organisation pour l'appuyer.

**M. LaVar Payne:** J'ai une dernière question. Est-ce que vos membres participent aux profits, est-ce qu'ils touchent des dividendes de la coopérative fédérée?

**M. Patrick Lapointe:** Tout ce qu'ils ont, c'est un léger rabais sur le coût des médicaments qu'ils achètent chez nous.

**M. LaVar Payne:** D'accord. Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Bélanger, c'est à vous. Vous avez cinq minutes.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci, monsieur le président.

Au sujet des sources de revenu de la coopérative de santé communautaire, je voudrais vous faire remarquer que dans l'industrie cinématographique le placement de produits est une source assez importante de revenus. Je me demandais si vous étiez payé pour montrer le gobelet de café qui est devant vous.

**M. Patrick Lapointe:** J'allais justement l'enlever.

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. Mauril Bélanger:** Monsieur le président, je vais utiliser une partie de mon temps pour traiter des affaires du comité.

Je suis l'instigateur de la motion qui a été présentée à la Chambre et je dois admettre que depuis quatre jours — cinq, si vous comptez aussi le 10 juillet — nous avons pu beaucoup mieux comprendre l'ampleur et l'importance du mouvement coopératif dans notre pays.

Je veux soulever deux ou trois questions — et nous pourrions y répondre ultérieurement — au sujet de notre ébauche de rapport. J'aimerais préciser le moment de la publication. La résolution que nous avons adoptée prévoit que le rapport final sera rendu public au cours de la semaine du 28 août. J'espère que nous pourrions confirmer que l'ébauche de rapport sera disponible une semaine auparavant, peut-être au plus tard le 22 août. J'en ai parlé avec les analystes, et ils sont d'accord. J'aimerais confirmer cela.

Deuxièmement, en ce qui concerne la structure du rapport, j'ai deux choses à dire. Premièrement, j'espère que le rapport contiendra — et j'imagine que ce n'est pas sujet à controverse — un exposé très détaillé de ce que nous avons entendu et aussi, peut-être, qu'il reflétera les mémoires qui nous auront été présentés jusqu'au 7 août. Le document serait en quelque sorte un document de référence pour ceux qui s'intéressent aux coopératives.

Il traiterait des cinq points mentionnés dans la résolution adoptée à l'unanimité par le Parlement le 30 mai dernier, c'est-à-dire: identifier le rôle stratégique des coopératives au sein de notre économie; préciser une série de politiques sur les questions économiques, fiscales et monétaires qui permettront à la fois de renforcer les coopératives canadiennes et de protéger les emplois qu'elle crée; explorer la problématique de la capitalisation des coopératives, ses causes, ses effets et ses pistes de solution; explorer s'il y a lieu de mettre à jour la Loi sur les coopératives adoptée en 1988; rechercher les moyens à la disposition du gouvernement pour donner davantage de soutien et de place aux coopératives canadiennes.

Finalement, j'espère que nous engloberons les recommandations qui nous auront été soumises. Il importe peu que nous, les membres du comité, appuyions ou pas ces recommandations, et c'est quelque chose que je reconnais parfaitement.

Je voulais simplement soulever ces points.

J'ai une brève question à poser à Mme Stark. Vous mentionnez dans votre déclaration — et je vous cite — que « Les organismes fédéraux de réglementation ont exprimé leurs inquiétudes sur le fait que les caisses de crédit régionales puissent être plus exposées au risque que les banques... ». Pourriez m'en dire un peu plus à ce sujet? Prenez environ une minute pour me répondre.

• (1130)

**Mme Jodie Stark:** Si je me fie à l'information qui circule actuellement, je crois que certains organismes de réglementation qui administrent les lois fédérales sur les fiducies ont peut-être eu des discussions avec la Colombie-Britannique, mais je peux me tromper. À ma connaissance, cette question a été posée à deux ou trois reprises aux caisses de crédit: Qu'est-ce que vous faites pour atténuer le risque et diversifier vos activités quand toutes les hypothèques que vous accordez, par exemple, sont concentrées dans une ville ou un

secteur donné, où la situation pourrait changer radicalement? Disons qu'il s'agit d'une collectivité agricole qui éprouve des difficultés, et nombre des clients cessent de payer...

**L'hon. Mauril Bélanger:** C'est étrange, parce que nous avons entendu exactement le contraire. C'est pour cela que la question m'intéresse. Pourriez-vous nous indiquer d'où cela vient? Cela nous serait très utile.

**Mme Jodie Stark:** Nous pouvons vous envoyer cette information.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci.

J'aimerais aussi comprendre comment vous structurez vos activités, comment vous fonctionnez. Si je ne me trompe pas, un particulier ne peut pas traiter directement avec Concentra Trust? Est-ce exact?

**Mme Jodie Stark:** Oui, il peut le faire. Nous avons un...

**L'hon. Mauril Bélanger:** Même s'il n'est pas membre d'une coopérative?

**Mme Jodie Stark:** Parfaitement. Nous avons le pouvoir, en vertu des lois fédérales, de mener toutes ces activités. Au départ, nous traitions beaucoup plus directement avec les consommateurs. Depuis deux ou trois ans, à la demande des caisses de crédit dans le système, nous nous éloignons de ce secteur d'activité et nous nous concentrons sur nos fonctions d'intermédiaire financier...

**L'hon. Mauril Bélanger:** Oui, vous vous concentrez sur les services aux coopératives...

**Mme Jodie Stark:** ... nous assurons des services aux caisses de crédit, en particulier. Mais c'est vrai, une bonne partie de notre travail de fiducie se fait encore directement avec les membres ou directement avec des particuliers.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci.

Je reviens aux coopératives de santé communautaire, si vous le voulez bien, pour le peu de temps qu'il me reste. Savez-vous si les 116 autres coopératives de santé du pays ont elles aussi des ententes avec les responsables provinciaux, les réseaux locaux d'intégration des services de santé, etc.? Pourriez-vous nous faire parvenir un exemplaire de ces ententes pour que ceux qui ne connaissent pas bien les coopératives de santé puissent se familiariser avec leur fonctionnement?

Merci.

**Le président:** C'est bien, merci beaucoup.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Est-ce que je pourrais avoir une réponse rapide?

**Le président:** Pouvez-vous répondre? Soyez bref, car M. Bélanger n'a plus de temps.

**M. Patrick Lapointe:** Il nous faudrait communiquer avec les fédérations et d'autres... au Québec, par exemple, pour voir s'ils acceptent de nous remettre leurs modèles de contrat avec le gouvernement provincial, dans le cas des services paramédicaux ou des soins à domicile, par exemple. J'ignore s'ils accepteraient de vous les fournir.

Nous devons d'abord consulter notre conseil, mais nous pourrions peut-être vous faire parvenir un exemplaire de notre entente de partenariat avec le gouvernement provincial.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela met fin à la première série de questions. Passons maintenant à la seconde. Vous avez la parole, monsieur Preston.

Vous avez cinq minutes.

**M. Joe Preston (Elgin—Middlesex—London, PCC):** Merci beaucoup, et je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

M. Bélanger a raison: nous avons beaucoup appris ces derniers jours, et aujourd'hui je crois que je vais encore apprendre quelque chose. Je pense que votre fonction est très différente de celle de tous les témoins qui ont comparu jusqu'à maintenant. Nous avons entendu les représentants des caisses de crédit, grandes ou petites, et nous avons constaté qu'ils faisaient un excellent travail. Ils nous ont parlé des centrales et de l'aide qu'elles fournissent aux caisses de crédit.

Quelle est votre position? J'essaie de vous situer sur le plan hiérarchique — mais peut-être que cela n'a rien à voir.

**Mme Jodie Stark:** Je ne dirais pas que nous nous inscrivons dans une hiérarchie. Essentiellement, Concentra sert surtout d'intermédiaire ou de grossiste. Nous servons d'intermédiaire entre la caisse de crédit et le membre de la caisse. Alors si un membre de caisse de crédit a besoin, par exemple, d'un important prêt commercial qui dépasse la capacité de cette caisse de crédit ou sa capacité réglementaire, il s'adresse à Concentra, et nous pouvons l'aider à trouver les fonds grâce à une participation ou à une syndication.

• (1135)

**M. Joe Preston:** Alors c'est le membre qui s'adresse à vous, ou c'est la caisse de crédit. On nous a dit que nombre de caisses de crédit avaient recours à un processus transparent lorsque les prêts dépassent leur capacité. Elles s'adressent à leur centrale ou recrutent d'autres partenaires, mais le membre ou la personne qui demande le prêt n'en a pas vraiment connaissance. Cela se fait à l'extérieur de la caisse. Est-ce que vous fonctionnez ainsi?

**Mme Jodie Stark:** Oui. La majorité des transactions se font ainsi, et le client lui-même ignore notre participation. Les ententes et la relation se situent entre nous et la caisse et, dans certains cas, d'autres caisses de crédit. Il peut y avoir un consortium de diverses caisses qui participent au prêt.

**M. Joe Preston:** Je sais que le système repose sur le principe d'une personne, un vote, et même votre coopérative fonctionne ainsi. De nombreux groupes nous ont dit qu'une telle situation incitait à éviter ou à gérer le risque. Je ne dirais pas que vous redoutez le risque, mais vous avez tendance à gérer le risque parce qu'il y a plus d'intervenants, en quelque sorte, qui examinent le problème. C'est peut-être ainsi qu'il faut formuler cela.

Comment se passent les choses, donc, quand vous réunissez cinq ou six groupes de membres, si vous appliquez le principe d'une personne, un vote? Est-ce que vous devez parvenir à un consensus ou pouvez-vous, au niveau de la direction, supposer que vous avez le consensus des membres de toutes les organisations intéressées?

**Mme Jodie Stark:** Nous ne consultons pas les membres au sujet des transactions que nous effectuons. Nous consultons plutôt nos membres au sujet de la stratégie globale — quelles sont notre stratégie et notre position dans le système des caisses de crédit —, par l'entremise du conseil.

Le conseil est structuré de telle sorte que les diverses régions du Canada sont représentées, et c'est ainsi que nous procédons. Nous avons des membres dans tout le pays. Ils votent pour déterminer qui représentera leur région, et les diverses régions ont droit à un certain nombre de représentants au sein du conseil. Nous avons 164 membres en tout, et ce nombre ne cesse d'augmenter.

**M. Joe Preston:** D'accord. Je comprends, et on nous a certainement beaucoup parlé du système des caisses de crédit. Nous reconnaissons... Vous-même, vous avez dit que vos profits étaient distribués à vos partenaires, aux membres de Concentra ou encore à des projets communautaires. Je pense que dans votre déclaration vous mentionnez à quel point les coopératives locales — les caisses de crédit et les autres — sont des organisations communautaires et engagées au sein de la collectivité. Ce sont les personnes qui s'engagent. Nous les connaissons, elles commanditent les équipes de baseball et ce genre de choses, et ce, dans toutes nos collectivités. C'est ainsi que les choses se passent. Qu'il s'agisse d'une entreprise locale ou d'une coopérative, il est beaucoup plus probable qu'elle s'engagera au niveau local, parce que c'est là qu'elle fait...

Vous parliez de profits qui retournent dans la collectivité, qui appuient des projets communautaires. Avez-vous quelques exemples de cela à nous proposer?

**Mme Jodie Stark:** Certainement. Par exemple, au cours des 18 derniers mois, chez Concentra, nous avons restructuré notre plateforme de responsabilité sociale. Chaque année, nous mettons de côté un certain montant et nous demandons aux caisses de tout le Canada de nous présenter des initiatives qu'elles souhaitent appuyer dans leur collectivité. Si elles réussissent, elles reçoivent des fonds — je crois que c'est 10 000 \$ par caisse de crédit. Nous organisons ensuite une cérémonie au cours de laquelle les chèques sont remis.

Toutes les caisses de crédit, indépendamment de leur taille, ont leur chance. Nous leurs distribuons cet argent, mais nous ne leur demandons pas de mentionner notre nom où que ce soit. Par conséquent, il semble que c'est la caisse de crédit qui donne cette somme d'argent, qui commandite entièrement la manifestation. Nous avons simplement pensé qu'il était inutile que le nom de Concentra soit mentionné. Nous jugeons plus important que les caisses reçoivent l'attention dont elles ont besoin dans leurs collectivités.

**M. Joe Preston:** J'ai une autre petite question, s'il vous plaît. Je voulais la poser lors du dernier tour, mais je n'ai pas eu le temps.

Nous avons appris bien des choses, nous avons appris que les coopératives sont peut-être un type d'entreprise plus sûr. Elles semblent plus à même de survivre à toutes les situations que nous pouvons...

**Le président:** Monsieur Preston, votre temps est écoulé. Si vous avez une question, je vous prie de la poser rapidement.

**M. Joe Preston:** D'accord.

Est-ce qu'en raison de ce taux de succès vous êtes plus portés à accorder des prêts aux coopératives qu'aux entreprises à propriétaire unique ou aux sociétés? Est-il plus facile pour une coopérative d'obtenir un prêt auprès d'une caisse de crédit en raison de ce taux de réussite? Est-ce que ce facteur entre en compte?

**Le président:** Je vous demande de répondre aussi brièvement que possible.

**Mme Jodie Stark:** Merci, monsieur le président.

Nous accordons peu de prêts directement aux coopératives. Nous avons accordé des marges de crédit aux coopératives et nous avons souvent participé à des projets de logement social à Toronto, parce que nous sommes partenaires des caisses de crédit dans ce domaine. Je ne peux pas vraiment parler de la politique des caisses de crédit en matière de risques de crédit, mais nous travaillons en partenariat avec les caisses. Nous tenons pour acquis qu'elles savent que les coopératives auxquelles elles sont disposées à accorder un financement sont solides.

• (1140)

**Le président:** Merci. Je vous remercie d'avoir été brève. C'était excellent.

Monsieur Harris, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Dan Harris:** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins.

Madame Stark, au début de votre déclaration vous avez dit qu'un mémoire plus détaillé serait préparé. Est-ce que vous pourrez le remettre au comité avant le 7 août? C'est l'échéance fixée pour les mémoires.

**Mme Jodie Stark:** Notre mémoire a été remis au greffier il y a deux jours, je crois, il est donc en traduction à l'heure actuelle.

**M. Dan Harris:** D'accord, il a été soumis. C'est parfait, merci. Voilà une question de réglée.

M. Preston parlait de réinvestissement. Je crois que vous avez dit que les caisses de crédit, en partenariat avec vous, réinvestissaient environ quatre fois plus dans les collectivités. Est-ce que c'est en comparaison des banques commerciales classiques?

**Mme Jodie Stark:** C'est exact.

D'après les chiffres que j'ai pour 2010, je crois qu'à l'échelle nationale, les caisses de crédit remettent aux collectivités environ 4 p. 100 de leurs profits avant impôt, contre 1 p. 100 dans le cas des banques traditionnelles.

**M. Dan Harris:** C'est phénoménal. C'est ainsi que l'on bâtit des collectivités fortes qui, en retour, contribuent à la stabilité financière des caisses de crédit.

Vous avez également dit vous réjouir du fait que le gouvernement offre un plus grand nombre de programmes de littératie financière, mais vous déplorez que les caisses de crédit n'aient pas été consultées à ce sujet. Personnellement, j'espère que notre comité tiendra compte, dans ses recommandations, de ce que l'ont nous a dit concernant un programme d'information sur les coopératives, pour faire connaître aux banques, aux prêteurs et à la population en général les points forts et le modèle de gestion distinct et peut-être préférentiel des coopératives.

Je veux moi aussi parler de consultation. Dans vos recommandations, vous demandez au gouvernement de ne pas considérer ni traiter les caisses de crédit comme de simples banques. C'est dans le contexte des caisses de crédit à charte fédérale.

Dans quelle mesure avez-vous été consultés pendant ce processus, au moment où ces règles ont été formulées?

**Mme Jodie Stark:** Notre association professionnelle nationale, la Centrale des caisses de crédit du Canada, a été consultée. J'ai aussi participé aux travaux d'un comité qui examinait la question pendant les deux ou trois années où la loi, la réglementation, a été à l'étude.

Personnellement, j'ai été déçue et un peu étonnée que l'on ait décidé d'utiliser la Loi sur les banques plutôt que la Loi sur les associations coopératives de crédit, qui est la loi à laquelle nous sommes assujettis. Cette loi intègre déjà les principes coopératifs. Les caisses sont en mesure d'exercer tous les pouvoirs d'une banque de détail, il suffit de regarder notre organisation: c'est ce que nous faisons.

À cet égard, j'ai été déçue. Si le gouvernement traite les caisses de crédit à peu près comme des banques et qu'il les intègre trop étroitement dans ce système, vous allez perdre cette stabilité, parce que ce que nous avons, au fond, c'est un système. Si vous commencez à éliminer des éléments de ce système, vous risquez de

compromettre sa stabilité à l'échelle nationale et même au niveau provincial.

**M. Dan Harris:** D'accord. Merci.

Monsieur Archer et monsieur Lapointe, je veux donner suite aux questions de Mme Brosseau. Elle en était, je crois, à discuter de certaines de vos initiatives de prévention.

Nous savons, qu'avec le temps, si nous pouvons empêcher les gens de tomber malades et de se présenter à l'urgence ou au cabinet du médecin le système fera des économies considérables, et nous aurons alors plus de latitude pour offrir de nouveaux programmes et services et peut-être même passer à l'étape suivante et créer des programmes pour les médicaments d'ordonnance, les soins dentaires, etc.

Pourriez-vous nous dire quelques mots du volet prévention, dans le modèle que votre coopérative de santé a adopté?

**M. Patrick Lapointe:** Je peux vous donner l'exemple du diabète. Dans notre organisation, nous évaluons les facteurs de risque de diabète. Si, à l'occasion de vos contacts réguliers avec votre médecin, vous commencez à présenter des facteurs de risque liés au taux glycémique ou à l'activité physique, des choses de ce genre, et qu'il semble que vous puissiez un jour souffrir de diabète, nous vous assignons un infirmier praticien, un éducateur ou un diététiste qui collaboreront avec vous pour dresser un plan de gestion du risque.

Nous procédons de la même façon, par exemple, pour les maladies cardiovasculaires. Si vous semblez avoir des antécédents familiaux ou que certains indicateurs font craindre que vous puissiez un jour souffrir d'une maladie cardiovasculaire, nous voulons commencer très tôt à travailler avec vous pour empêcher cette évolution.

• (1145)

**M. Dan Harris:** D'accord. Merci beaucoup.

Je vais essayer de ne pas regarder le président et de glisser une autre question.

Merci beaucoup de ces réponses.

**Le président:** Bel effort, mais non, je ne vous laisserai pas faire.

Écoutons maintenant M. Lemieux, qui a cinq minutes.

**M. Pierre Lemieux:** Merci beaucoup, monsieur le président. Merci d'être venus aujourd'hui.

Comme je l'ai dit à notre dernier groupe, les rencontres des derniers jours nous ont vraiment été très utiles. Nous avons pu nous concentrer sur les coopératives et sur le rôle qu'elles jouent au Canada. Je dois dire qu'il est encourageant de voir le dynamisme des coopératives. De nombreuses coopératives ont comparu devant nous et nous ont parlé de leur croissance, de leur vigueur, de leurs réussites et de leur contribution à l'économie. Je suis heureux de constater que nos discussions, aujourd'hui, se poursuivent dans la même veine.

Je voulais faire un commentaire à Jodie au sujet des coopératives financières et de la réglementation fédérale. Le projet de règlement a été publié dans la gazette. Vous avez 30 jours pour le commenter. Vos commentaires sont les bienvenus. Évidemment, il faut les soumettre dans le cadre du processus de publication de la gazette. L'important, c'est cette fenêtre de 30 jours à compter du 6 juillet, après la publication initiale, et toute rétroaction est la bienvenue.

Je m'intéresse au modèle de Concentra, le modèle de coopérative qui offre plus que des services financiers. Elle offre des services financiers, elle vend des produits d'épicerie, de l'essence, diverses choses. Quel est le modèle de gestion global qu'elle utilise? Autrement dit, est-ce simplement une coopérative qui offre tout un éventail de services? Est-ce qu'il y a une coopérative principale et des filiales qui sont chacune spécialisées dans un service ou un type de produits donné, l'essence et l'épicerie par exemple? Parlez-nous des modèles de gestion et ce de que vous avez vu.

**Mme Jodie Stark:** Avec plaisir. Je vous remercie de poser cette question.

L'un des modèles que je connais bien est le modèle d'Arctic Cooperatives. Je crois que cette organisation a composé devant vous.

**M. Pierre Lemieux:** Oui, en effet.

**Mme Jodie Stark:** C'est un modèle possible. Il s'agit d'une organisation-cadre qui regroupe des services hôteliers, des services de distribution d'essence, de télécommunication, d'épicerie, etc.

Il n'y a pas de coopérative financière dans la région, mais on cherche le moyen d'en créer. Hélas, pour des raisons législatives, il est difficile pour les caisses de crédit de se constituer et de fonctionner là-bas. Je crois que c'est l'absence de dispositions législatives sur les caisses de crédit qui fait problème, parce que c'est nouveau. Ce sont de nouvelles régions.

Il y a donc ce type de modèle, celui de l'organisme-cadre dont relèvent un certain nombre de coopératives dans divers secteurs.

La Federated Co-operatives offre un autre modèle très réussi en Saskatchewan. Ce modèle existe depuis 90 ans environ. Les coopératives individuelles sont gérées par des gestionnaires généraux dans divers secteurs et elles ont leur propre régime de gouvernance. Mais la Federated Co-op assure la distribution en gros, qu'il s'agisse d'essence, d'épicerie ou de quoi que ce soit d'autre.

**M. Pierre Lemieux:** N'avez-vous pas un modèle de coopérative où les produits et services, y compris les services financiers, sont offerts par une seule et même coopérative? Je pense à une coopérative qui servirait non pas les membres membres d'autres coopératives ayant chacune leur spécialité, mais plutôt la population en général et qui lui offrirait des services financiers et des produits. Avez-vous déjà vu ce genre de modèle?

**Mme Jodie Stark:** C'est une solution que j'ai suggérée à Arctic Co-op, parce que l'on a tellement besoin de services financiers dans le Nord. Je proposais de former une société, de constituer un fonds pour pouvoir créer une association de détaillants afin d'assurer la circulation de l'argent au sein de cette association de vente au détail, qui aurait les pouvoirs prévus dans la loi fédérale. Il ne faudrait donc pas attendre qu'une loi soit adoptée, parce qu'il existe déjà des dispositions. Les guichets automatiques pourraient être situés dans la coop même, là où les gens vont faire l'épicerie. De la sorte, les clients n'auraient pas besoin de grosses sommes au comptant, car la gestion de l'argent comptant est un problème pour Arctic Co-op. Ce modèle pourrait peut-être fonctionner.

**M. Pierre Lemieux:** Est-ce qu'il est utilisé ailleurs?

**Mme Jodie Stark:** Pas à ma connaissance. Je ne dis pas que c'est totalement nouveau, je l'ignore, mais je n'en connais aucun exemple.

**M. Pierre Lemieux:** D'accord.

Quant à la situation des coopératives financières au Canada, nos témoins nous ont certainement donné l'impression que les coopératives financières connaissent un franc succès. En outre, elles semblent ouvertes à la demande de financement d'autres coopératives, en partie parce que ce sont des coopératives et en partie parce qu'elles essaient de trouver des solutions innovatrices aux obstacles, j'imagine, qui peuvent exister pour les coopératives qui ont besoin de financement.

Est-ce que c'est bel et bien ainsi que les choses se passent?

• (1150)

**Mme Jodie Stark:** C'est beaucoup de travail. Je pense au travail que nous avons réalisé, chez Concentra Trust, pour offrir des services de fiduciaire aux nouvelles coopératives qui voient le jour au pays. Elles doivent émettre des obligations et elles ont besoin, pour ce faire, d'un fiduciaire. C'est ce genre de chose. Nous les aidons.

**M. Pierre Lemieux:** Vous possédez le savoir-faire.

**Mme Jodie Stark:** Oui, nous offrons un savoir-faire, un peu d'aide et, en général, des taux réduits pour nos partenaires des coopératives. Nous percevons généralement des frais moindres simplement parce qu'elles sont membres du système coopératif. Je pense en particulier à notre programme de régime enregistré au Canada. Les caisses de crédit partenaires ont droit à un rabais important sur les droits, elles paient moins que les taux du marché.

**M. Pierre Lemieux:** Je pensais bien que cela se faisait ainsi, que les coopératives financières aidaient les autres coopératives.

**Le président:** Merci.

Votre temps est écoulé, et je ne vous ai pas entendu poser de question.

[Français]

Madame Blanchette-Lamothe, vous disposez de cinq minutes.

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe (Pierrefonds—Dollard, NPD):** Merci.

Je vais poser mes questions en français, bien sûr.

Mon collègue s'est dit content de voir que nos coopératives étaient puissantes. En effet, je trouve que c'est intéressant, mais je pense qu'il faut se garder de tenir cela pour acquis. L'une des fonctions de ce comité est justement de s'assurer que le gouvernement fédéral est proactif, que nos coopératives restent saines et qu'elles deviennent solides.

Messieurs Lapointe et Archer, j'aimerais savoir si vous êtes en mesure de nous indiquer certains obstacles à la mise sur pied des coopératives, par exemple dans le domaine de la santé.

[Traduction]

**M. Tim Archer:** Dans le cas de notre propre fédération et de nos centres de santé coopératifs, en Saskatchewan, nous pouvons dire qu'ils sont très solides sur le plan financier. Ils existent depuis longtemps et ils sont lentement parvenus à maturité grâce à de saines relations avec le ministère de la Santé et avec les autorités régionales de la santé. Nous considérons que nous avons une solide relation, mais comme le financement de la santé relève des provinces, je crois qu'il est difficile de créer de nouvelles coopératives de santé — qui doivent instaurer et entretenir ces relations. Dans toutes les provinces, les ministères de la Santé sont les plus importants de tous les ministères. Ce sont des ministères très complexes. Les organisations communautaires qui essaient de combler les lacunes du système de santé et de répondre aux besoins communautaires ont beaucoup de difficulté à s'y retrouver dans ces organisations. Je pense que le gouvernement fédéral et les provinces pourraient les aider à s'établir.

**M. Patrick Lapointe:** Il y a aussi le fait que les gouvernements provinciaux, qui ont la responsabilité des services de santé, ont défini des régions ou des districts et veulent souvent posséder, exploiter et exécuter leurs propres services de santé.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Je veux simplement m'assurer que vous répondez à ma question.

Est-ce que des mesures supplémentaires pourraient être prises au niveau fédéral pour soutenir les coopératives émergentes, par exemple dans le domaine de la santé? Y a-t-il des obstacles?

[Traduction]

**M. Patrick Lapointe:** Cela ne vaut pas au niveau fédéral. C'est surtout au niveau provincial qu'il est difficile d'obtenir du soutien, parce que ce sont les provinces qui ont pour mandat d'assurer les services de santé. De fait, le gouvernement fédéral intervient de moins en moins, comme le signalait le *Globe and Mail*, ce matin.

**M. Tim Archer:** Mais je crois qu'il incombe au gouvernement fédéral d'appuyer la création de coopératives en veillant à ce qu'il existe un modèle pour faire connaître les coopératives et pour les promouvoir, notamment en offrant des subventions de démarrage et des occasions de lancer des coopératives. Même s'il n'a pas de contrôle direct sur les budgets de la santé, je crois qu'il peut offrir un modèle ou préserver le modèle coopératif.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Quel serait l'impact, pour les coopératives, du soutien du gouvernement fédéral dont vous venez de parler?

[Traduction]

**M. Tim Archer:** Selon moi, ce serait faire preuve de leadership que de signaler qu'il s'agit d'un modèle important pour l'exécution des services, en l'occurrence des services de santé. C'est vraiment une question de leadership que de dire que cela est important et qu'il faut en tenir compte. Je ne sais pas vraiment quelle formule il conviendrait d'adopter à cette fin.

• (1155)

**M. Patrick Lapointe:** Le gouvernement fédéral a alloué des fonds au développement des coopératives. Il les a dirigés vers l'Association des coopératives du Canada, puis au niveau provincial. C'est un avantage pour les jeunes coopératives qui ont ces fonds pour dresser leurs plans d'activité, rédiger des propositions, se constituer.

C'est la création de coopératives, leur établissement, qui nécessite le plus de soutien.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Croyez-vous que ces fonds sont toujours pertinents ou qu'au contraire, ils peuvent être mis de côté parce qu'on n'en a plus besoin?

[Traduction]

**Le président:** Le temps réservé à cette série de questions est écoulé, mais je vous laisse répondre. Soyez très bref.

**M. Tim Archer:** Oui, nous croyons que c'est un élément essentiel, surtout pour la création de nouvelles coopératives. Lorsqu'elles sont établies, les coopératives sont beaucoup plus autonomes. Ce soutien initial, au moment du lancement, est toutefois essentiel pour dresser les plans d'activité et trouver des fonds de démarrage. C'est l'aspect qui, selon moi, entrave vraiment la création de nouvelles coopératives.

**Le président:** Merci beaucoup. Merci d'avoir été bref.

Passons maintenant aux députés ministériels.

Madame Rempel, vous avez la parole. Cinq minutes.

**Mme Michelle Rempel:** Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse d'abord à MM. Archer et Lapointe.

En 2003, le gouvernement albertain a lancé une initiative de soins primaires dans le but de réunir les fournisseurs de services de soins primaires qui travaillaient dans des cliniques individuelles. Il s'agissait d'améliorer la prestation des services de santé primaires en coordonnant les soins avec certains des services que vous avez mentionnés aujourd'hui: la diététique, la santé mentale, le counseling, etc. pour les patients atteints de maladies complexes et chroniques, parce que l'on reconnaît que les fournisseurs de soins primaires sont aux premières lignes des services de santé.

Je crois qu'à l'heure actuelle, l'initiative de soins primaires menée dans plus de 40 réseaux de soins primaires en Alberta réunit plus de 2 500 praticiens dans la province. Dans ce modèle, les médecins s'unissent pour exécuter les services de façon coordonnée et ils utilisent un modèle coopératif.

Vous pourriez peut-être nous parler de certains des avantages de cette structure ainsi que des différences que vous constatez entre ce modèle — qui fonctionne bien — et le modèle coopératif.

**M. Tim Archer:** Je ne connais pas très bien le modèle de soins primaires de l'Alberta. Des efforts similaires ont certainement été déployés en Saskatchewan pour créer des équipes de soins primaires. Par le passé, on cherchait surtout à constituer des équipes de médecins et d'infirmiers praticiens, et les médecins ont encore énormément d'influence. Le modèle coopératif est légèrement différent, car ici le médecin fait partie intégrante de l'équipe de soins primaires, alors que dans le modèle coopératif le médecin est un fournisseur de services parmi d'autres. Dans le modèle coopératif, le médecin est au même niveau que l'infirmier praticien, l'infirmier diplômé, l'infirmier préposé aux services de santé mentale et communautaires, le spécialiste du counselling, le travailleur des services d'approche, le physiothérapeute, etc. Les médecins sont importants, mais ils sont membres d'une équipe essentielle à la prestation de tout l'éventail des soins que...

**Mme Michelle Rempel:** Il serait intéressant d'examiner le modèle utilisé pour l'initiative de soins primaires parce qu'essentiellement, il intègre divers fournisseurs de services. Des cliniques pour maladies chroniques ont été créées, des centres de soins d'urgence, pour réunir ces spécialistes mais aussi pour réduire le fardeau administratif de certains de ces fournisseurs de services, tant les médecins que les autres. Alors, je signale simplement qu'il existe un autre modèle élaboré au Canada, qui me semble très innovateur et très intéressant.

Mes autres questions s'adressent à Mme Stark. Pourriez-vous très brièvement, car je n'ai pas beaucoup de temps, nous décrire certains des critères essentiels que votre organisation utilise pour octroyer les prêts à ses clients.

**Mme Jodie Stark:** Je vous remercie de cette question.

Maintenant, nos prêts sont essentiellement facilités par les caisses de crédit elles-mêmes. Disons qu'un client de la caisse — c'est peut être une coopérative ou un client commercial — demande un prêt, mais ce prêt est de 50 ou 90 millions de dollars et dépasse largement ce que la caisse est autorisée à accorder. Elle s'adresse donc à Concentra, et nous pouvons lui fournir des fonds supplémentaires, coordonner les efforts de plusieurs caisses de crédit ou encore lui avancer le financement et monter ensuite un prêt consorsial pour étaler le risque entre diverses caisses de crédit au Canada.

• (1200)

**Mme Michelle Rempel:** Est-ce que les caisses de crédit qui utilisent ces principes accordent la préférence à une gouvernance du même type que la leur? Est-ce qu'elles utilisent ce critère pour évaluer les demandes de prêt, de préférence aux modèles de gouvernance propres aux petites entreprises?

**Mme Jodie Stark:** Je ne peux pas me prononcer sur les politiques que suivent les caisses en matière de risques de crédit, cela varie selon chaque caisse...

**Mme Michelle Rempel:** En règle générale...

**Mme Jodie Stark:** Je sais que les caisses comprennent bien les principes coopératifs et les principes de gouvernance. J'ignore comment elles pondèrent les facteurs pour évaluer le risque et les possibilités de défaut de remboursement, mais elles comprennent cela.

**Mme Michelle Rempel:** On peut peut-être dire qu'en règle générale, la gouvernance des caisses de crédit constitue une préférence universelle pour financer ou accorder des prêts aux entreprises.

**Mme Jodie Stark:** Je crois que les coopératives peuvent expliquer leurs programmes et la façon dont elles sont gérées

beaucoup plus facilement à une caisse de crédit qu'à une banque classique.

**Mme Michelle Rempel:** Parfait.

J'essaie de déterminer si la structure de gouvernance — et je sais que toutes les structures ont leurs avantages — est un facteur clé lorsqu'il s'agit d'évaluer une demande de prêt.

**Mme Jodie Stark:** Je dirais que oui.

**Mme Michelle Rempel:** Parfait.

J'ai une autre question au sujet de la croissance de votre clientèle ou de l'effectif de vos membres. Ces dernières années, évidemment, le Canada a traversé une récession, et nous commençons à nous en remettre, mais croyez-vous que ceux qui fonctionnaient sans aide gouvernementale ont connu la croissance que vous avez mentionnée, pensez-vous que les caisses de crédit ont eu du succès au Canada ces dernières années et que toutes ont affiché une croissance?

**Mme Jodie Stark:** Je crois que c'est vraiment fonction de la région du Canada où vous vous trouvez. D'après ce que j'ai vu en Saskatchewan, je dirais que oui, en 2009, les caisses de crédit ont connu beaucoup de succès. Mais cela varie... Dans le cas d'une caisse qui sert une collectivité agricole, si les prix des céréales étaient élevés cette année-là, les dépôts auront été importants. Cela vaut aussi pour la potasse et les ressources naturelles. Lorsque les prix sont élevés et que tout va bien dans l'économie, les sommes déposées dans les caisses de crédit de la région sont plus élevées.

Je ne peux pas vous dire ce qui en est à l'échelle nationale, mais en règle générale nous affichons des hausses pour cette période. En outre, les gens abandonnent les banques pour devenir membres d'une caisse de crédit simplement en raison de la publicité entourant les difficultés et les faillites des banques aux États-Unis. La population était mécontente de cette situation. Souvent, les consommateurs retiraient leur argent de la banque pour le placer dans une caisse de crédit, au niveau local.

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Allen. Vous avez cinq minutes.

**M. Malcolm Allen:** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Je commence par MM. Archer et Lapointe. Les réseaux de santé, la constitution d'équipes ou de coopératives de santé, cela a été mis à l'essai dans tout le pays, dans diverses provinces. Comme le disait Mme Rempel, l'Alberta a adopté une approche d'équipe en matière de soins de santé. Il ne s'agit pas d'une coopérative à proprement parler, la formule est un peu différente. Vous avez raison, il s'agit d'un mandat provincial, en ce sens que ce sont les provinces qui gèrent le budget de la santé.

Pouvez-vous nous dire comment, plus particulièrement en Saskatchewan, vous incitez les professionnels de la santé à renoncer à la rémunération à l'acte, à accepter un salaire? Qu'est-ce qui les attire? Selon vous, est-ce que les professionnels de la santé considèrent que ce modèle est attrayant et préférable au modèle traditionnel? Je crois qu'en Saskatchewan, il y a encore des professionnels rémunérés à l'acte. Ils ne sont pas tous membres de coopératives, j'imagine.

**M. Tim Archer:** Vous avez parfaitement raison.

Nous avons effectivement eu énormément de succès lorsque nous avons recruté des médecins pour notre structure. Je crois que l'attrait principal réside dans la possibilité de travailler au sein d'une équipe. C'est la possibilité de travailler avec d'autres professionnels de disciplines semblables ou différentes pour considérer la personne dans son ensemble. Vous n'êtes plus tenu de voir en une heure un nombre suffisant de patients pour pouvoir payer vos factures. Vous pouvez consacrer tout le temps nécessaire au patient pour régler ses problèmes chroniques — il sont de plus en plus fréquents dans notre pays — et l'aiguiller vers des spécialistes le cas échéant, et ce sans avoir l'impression de perdre de l'argent.

Nous ne prétendons pas que la coopérative est la seule formule. Il y en a d'autres. Il existe en Ontario comme en Alberta de nombreux centres de santé communautaires qui proposent un excellent modèle de soins, avec des médecins salariés qui dispensent toute la gamme des soins au sein d'équipes multidisciplinaires.

Nous ne disons pas que nous sommes les seuls à pouvoir offrir ces services. Nous disons que c'est une méthode efficace et efficiente. Elle mobilise les membres, elle est axée sur le client et elle donne des résultats. Il faut donc l'appuyer.

● (1205)

**M. Patrick Lapointe:** Je veux ajouter deux points à cela.

Premièrement, nos médecins sont salariés, ils n'ont pas à s'inquiéter du volume d'activité qui leur fournira un revenu adéquat.

Deuxièmement, la majorité des médecins veulent dispenser des services à leurs clients, et les formalités qui sont liées à ces services — le recrutement de personnel, etc. — représente un fardeau pour eux. Dans un contexte de coopérative, nous leur offrons la possibilité de se consacrer entièrement aux soins dont leurs clients ont besoin. Ils n'ont aucun souci à se faire au sujet de l'administration; nous nous en chargeons.

**M. Malcolm Allen:** Madame Stark, je vous ai écouté et j'ai lu votre exposé. Vous semblez appuyer sans réserve les coopératives, et ce, depuis très longtemps.

Comme M. Bélanger, je me suis arrêté sur ce passage au sujet des organismes de réglementation fédéraux qui s'inquiètent des caisses de crédit. Je crois qu'on nous a dit que l'une de leurs principales fonctions en matière de services financiers consistait à accorder des hypothèques à leurs membres. Cela représente une grande partie de leur activité.

Je vis à Niagara. C'est l'une des régions du pays où le secteur manufacturier a été le plus durement touché, en termes de pertes d'emploi. Pourtant, je n'ai pas entendu dire que les caisses de crédit faisaient faillite — même les plus petites, celles qui n'ont qu'une seule adresse. Évidemment, certaines ont dû déménager parce que leurs membres en ont décidé ainsi, mais aucune n'a fermé ses portes.

À l'instar de M. Bélanger, je suis intrigué par ce passage. Je me demande si nous pourrions — peut-être avec l'aide de notre analyste — découvrir comment cette idée est venue aux organismes de réglementation. Ils ont peut-être confondu les institutions. Ils ont peut-être lu des choses au sujet de J.P. Morgan et de tous ces gens, aux États-Unis. Il me semble que les caisses de crédit n'étaient pas mêlées à de telles affaires dans notre pays. D'après les statistiques que j'ai vues, les caisses de crédit sont en croissance. Je sais que la mienn, la First Ontario, vient de dépasser le milliard de dollars d'actifs. C'était il y a deux mois, je crois. À une certaine époque, cette caisse n'avait qu'une seule place d'affaires.

Chez vous — puisque toutes les caisses de crédit ne sont pas membres de votre organisation, du moins pas encore —, avez-vous

constaté ce genre de croissance? Est-ce que les coopératives de crédit vous regardent en se disant « Vous savez, nous devrions peut-être syndiquer certains de nos prêts. »

Y a-t-il eu, ces dernières années, une légère hausse du nombre de personnes qui veulent se joindre à votre organisation?

**Mme Jodie Stark:** Je vous remercie de cette question.

Grâce à notre approche systématique, si une caisse commence à éprouver des difficultés elle sera absorbée par le système. Une autre caisse viendra l'aider. C'est la nature coopérative du système. Cela ne se fait pas dans la même mesure entre banques concurrentes; dans leur cas, il s'agit plutôt de prises de contrôle non sollicitée et de choses de ce genre.

Notre processus est de nature plus coopérative, c'est une fusion ou une association qui intervient quand une caisse de crédit éprouve des difficultés. Les caisses se fusionnent pour former une caisse plus importante. Nous avons vu de nombreux regroupements, non pas en raison de difficultés financières, mais pour établir un équilibre concurrentiel avec les banques. Nous avons en effet constaté qu'il nous fallait combiner nos forces avec les caisses voisines.

Notre rôle est essentiellement... Des caisses de crédit de toutes les tailles s'adressent à nous pour syndiquer des prêts, et ce pour diverses raisons. C'est peut-être en raison de leurs politiques internes en matière de risques de crédit, parce qu'il s'agit d'un assureur provincial ou parce que les lois et les règlements de la province l'exigent. Quelles que soient les contraintes, nous essayons de surmonter les obstacles en leur offrant un partenariat. Elles peuvent encore mener les activités qui les intéressent et faire concurrence aux banques sans dépasser leurs limites.

**Le président:** D'accord. Merci beaucoup. Votre temps est écoulé, malheureusement.

Nous passons maintenant à M. Boughen. Vous avez cinq minutes.

**M. Ray Boughen:** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos invités, qui ont accepté de partager la journée et leurs connaissances avec nous.

Premièrement, Jodie, j'aimerais que vous développiez un peu la réponse que vous avez fournie à M. Lemieux, quand vous avez dit qu'une caisse de crédit ou une coopérative est plus qu'une simple entreprise. Je pense aux régions rurales de la Saskatchewan, aux magasins des coopératives qui vendent de la quincaillerie, de l'essence, de l'alcool, et qui abritent aussi le bureau de poste. On y trouve tous les services.

Parlez-nous un peu de cela, s'il vous plaît.

● (1210)

**Mme Jodie Stark:** Il s'agit d'un type particulier de coopératives, c'est en fait un modèle de coopérative de consommation. J'ignore dans quelle mesure on peut les combiner, par exemple les coopératives de production et les coopératives de travail, etc. Tout ce que vous mentionnez se rapporte surtout à la vente au détail. Il y a un plus grand nombre de coopératives de détail, alors vous voyez tout un éventail de biens et de services qui sont offerts dans ce modèle, particulièrement dans le cas des coopératives fédérées.

Je viens de la Saskatchewan et j'ai un faible pour les coopératives. C'est le modèle que je connais depuis mon enfance. C'est un élément de mon passé et de ma réalité. Il fait partie de mes origines et cela explique ma préférence.

C'est un type de coopérative. Je suis convaincue que vous avez entendu parler de nombreux autres. Les coopératives de producteurs et les organisations de ce genre seraient sans doute traitées séparément ou ne relèveraient pas des mêmes organismes que les coopératives de consommation.

**M. Ray Boughen:** D'accord.

J'aimerais que vous nous donniez une précision, Jodie. Vous avez dit que vous aviez 164 membres. Est-ce que ce sont des particuliers ou des caisses de crédit du Canada? Qui sont ces 164 membres?

**Mme Jodie Stark:** Nous comptons des centrales parmi nos membres, notamment la Centrale des caisses de crédit du Canada. Elles ont contribué à notre formation. Nous comptons un certain nombre de caisses de crédit au Canada — et je le répète, d'autres viendront s'ajouter en 2012. Il y a également des particuliers qui achètent des parts et qui donnent leur opinion au sujet de la gouvernance de notre entreprise et de la stratégie que nous suivons pour permettre aux caisses de crédit de servir leurs membres. C'est vraiment très varié.

**M. Ray Boughen:** D'accord. Merci.

Tim et Patrick, j'ai une question pour vous. Comment intégrez-vous à votre fonctionnement les programmes de soins de santé qui existent dans la province? Est-ce que vous facturez vos services? De quelle façon pouvez-vous anticiper les problèmes? Quel est votre mode de fonctionnement, notamment dans les cas d'hospitalisation?

**M. Tim Archer:** Nous sommes un organisme de soins primaires. Alors outre toutes les disciplines dont j'ai parlé, nous avons des médecins de famille qui sont des salariés. Ils assurent des services de médecine familiale dans trois cliniques.

Nous avons un solide partenariat, je l'ai dit, avec la régie régionale de la santé, celle de Saskatoon. Nous coordonnons nos services avec la régie régionale pour éviter le double-emploi et offrir des services complémentaires. Nous faisons certainement des aiguillages et nous en recevons de la part d'autres praticiens, et nos médecins ont des droits hospitaliers et peuvent faire admettre et visiter les patients dans nos hôpitaux selon les besoins. Nous offrons tout l'éventail des soins, y compris des services sur appel et des services d'obstétrique. Nous fournissons tout l'éventail des soins, tous les programmes, en collaboration avec la régie régionale. Les services que nous n'offrons pas sont assurés par la régie régionale. Nous agissons comme partenaire de la régie, pour que le processus soit aussi transparent que possible.

**M. Ray Boughen:** Expliquez-nous comment vous envisagez votre évolution? Est-ce que vous avez l'intention de vous installer dans d'autres régions et d'offrir un ensemble de services, y compris les services pharmaceutiques, optiques et dentaires? Comment envisagez-vous l'avenir?

**M. Tim Archer:** Eh bien, pour l'instant, la fédération exploite quatre cliniques communautaires distinctes. Il y a quatre organisations distinctes, mais elles font partie d'une même fédération. Il y a la Saskatoon Community Clinic, dont je suis le directeur exécutif. Il y a aussi une clinique communautaire à Regina, et nous avons un centre de santé coopératif à Prince Albert et un autre à Wynyard, qui est plus petit.

Pour ce qui est de l'avenir, nous avons de belles perspectives d'expansion pour répondre aux besoins croissants de certains groupes démographiques mal desservis dans notre ville — et c'est sans doute ce que je connais le mieux — et à ceux des autres organisations.

Je peux vous dire que la clinique communautaire de Regina vient d'obtenir des fonds supplémentaires pour embaucher un autre médecin pour les nouveaux Canadiens, les immigrants et les réfugiés qui sont attirés par Regina, maintenant que la province est prospère. Nous avons beaucoup de nouveaux Canadiens qui viennent dans la province. Ils sont souvent marginalisés et ils ont de la difficulté à obtenir des soins de santé.

• (1215)

**Le président:** Merci beaucoup.

Pouvez-vous ajouter quelque chose à cela?

**M. Patrick Lapointe:** Oui.

**Le président:** Votre temps est écoulé, mais allez-y quand même.

**M. Patrick Lapointe:** Les Autochtones, par exemple, ont de la difficulté à obtenir les services dont ils ont besoin. Dans notre organisation, en particulier, nous nous orientons vers ce secteur de service. Il y a aussi des groupes de maladies, notamment le VIH. Nous pourrions prendre de l'expansion dans ce secteur pour prévenir et gérer le VIH dans la collectivité.

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela met fin à notre discussion avec ce groupe de témoins. Je remercie les trois personnes qui sont venues, les représentants de ces deux groupes. Merci beaucoup.

Je suspends maintenant la séance.

• (1215)

(Pause)

• (1350)

**Le président:** Nous reprenons notre séance.

Notre premier groupe de l'après-midi comprend deux organisations. De l'Alberta Federation of Rural Electrification Associations, nous accueillons M. Merv Rockel, président, et M. Dan Astner, vice-président. Nous entendrons aussi la Mountain View Credit Union Limited et M. Robert Marshall, son PDG.

Soyez les bienvenus.

Nous allons d'abord écouter la déclaration préliminaire de chaque organisation, en commençant par l'Alberta Federation of Rural Electrification Association. Vous avez 10 minutes pour nous présenter votre exposé. Quand il ne vous restera qu'une minute, je vous ferai signe. Si vous avez utilisé vos 10 minutes, je vous demanderai de conclure rapidement votre exposé. Je vous laisserai un peu de marge, mais pas beaucoup.

Monsieur Rockel, est-ce vous qui nous présentez votre déclaration? Très bien.

Je vous laisse la parole. Vous avez 10 minutes pour faire votre exposé.

**M. Merv Rockel (président, Alberta Federation of Rural Electrification Associations (AFREA)):** Merci.

Je tiens à remercier le président, les vice-présidents et les membres du comité de nous avoir invités. Nous leur en sommes très reconnaissants.

Les associations d'électrification rurale sont propres à l'Alberta, et l'AFREA n'a pas d'équivalent ailleurs au Canada. C'est un sujet de fierté, mais aussi, de par sa spécialisation, parfois un sujet d'incertitude.

L'électrification, en Alberta, a une histoire récente si on la compare à celle des autres provinces du Canada. Cette histoire débute au milieu des années 1940, alors que 90 p. 100 des agriculteurs interrogés attendaient toujours l'arrivée de l'électricité. L'esprit farouche de notre population rurale et son engouement pour l'électricité ont permis à eux seuls de lancer l'électrification. Dans les autres provinces, les pouvoirs publics appuyaient l'électrification rurale, mais en Alberta les agriculteurs ont dû trouver des moyens de convaincre le gouvernement et les sociétés publiques, car le premier ne voulait pas être traité de socialiste et les secondes ne jugeaient pas le projet rentable. Les agriculteurs, quant à eux, voulaient simplement bénéficier d'un service en tant que consommateurs ruraux. L'électrification a transformé la vie rurale.

Les leaders du mouvement d'électrification ont créé des coopératives afin de répondre aux besoins. Ils ont ainsi non seulement pu réunir les fonds nécessaires, mais aussi s'appuyer sur des ressources humaines qui, dans la plus pure veine coopérative, travaillaient conjointement à tirer les lignes nécessaires à l'alimentation électrique des fermes isolées.

Bien des choses ont changé avec les années, mais il n'en demeure pas moins que les fermes ont besoin d'électricité pour assurer leur subsistance et leur fonctionnement. En fait, l'électricité est encore plus indispensable aujourd'hui à une agriculture qui doit demeurer concurrentielle au regard des tendances du marché.

Les coopératives ont une longue histoire au Canada. Elles ont contribué à bâtir notre pays et nos provinces. Elles ont vu le jour pour répondre à un besoin que personne d'autre ne proposait de combler. La connaissance qu'ont les Canadiens des coopératives varie grandement, allant de ceux qui ont lancé plusieurs coopératives au cours de leur vie à ceux qui n'en ont jamais entendu parler.

Face à l'avenir, les associations d'électrification rurale, comme toute coopérative, se soucient principalement de durabilité, car elles savent que les décisions qu'elles prennent aujourd'hui auront des répercussions sur les consommateurs de demain. Lorsqu'elles établissent leurs plans de durabilité, ces associations fondent leurs orientations sur les piliers de la société que sont les perspectives sociales, économiques et environnementales, afin de bâtir non seulement une meilleure entreprise, mais aussi une meilleure collectivité et un monde meilleur.

L'AFREA est fière de représenter les associations d'électrification rurale de toute l'Alberta. En 2011, nous avons publié le document énonçant notre stratégie de durabilité, qui encourage nos membres à être plus présents au sein des collectivités afin de sensibiliser ces dernières à la durabilité. Nos efforts de promotion visant à accroître notre présence au sein des collectivités et le fait que les Nations Unies ont déclaré 2012 l'Année internationale des coopératives se combinent pour créer une formidable synergie. Dans notre énoncé de stratégie de durabilité, remplacez les associations d'électrification rurale par tout autre type de coopératives et vous obtenez un plan général qui s'applique à toute entreprise désireuse d'intégrer les valeurs de la collectivité.

La durabilité, ce sont des coopératives conscientes de leurs racines. C'est aussi de favoriser la sensibilisation par l'éducation, l'inclusion et les encouragements. C'est aussi d'offrir des services de qualité supérieure à la moyenne sans devoir se soucier de profits. La durabilité, c'est parfois accepter de se redéfinir pour rallumer la passion qui a permis à l'organisation de répondre au besoin initial. En redécouvrant cette passion, les coopératives continueront de prospérer.

Cette Année internationale des coopératives constitue l'occasion, pour le mouvement coopératif, de briller sur la scène mondiale. Elle offre aux coopératives l'occasion de tisser un réseau de collaboration qui est la parfaite illustration des sept principes coopératifs. Cette année permet de faire connaître l'activité des coopératives — les produits et les services qu'elles offrent — tout en faisant aussi mieux connaître la gestion coopérative. Cette célébration incite les collectivités à s'unir et à se souvenir de ceux qui ont montré la voie, mais aussi à rendre hommage à ceux qui continuent de faire une différence dans le monde coopératif. Cette année n'est pas une fin en soi, mais l'occasion d'un recommencement.

● (1355)

En sa qualité de fédération provinciale représentant les associations d'électrification rurale, l'AFREA se doit d'explorer de nouvelles façons d'assurer son existence en favorisant la prospérité de ses membres.

La démographie de l'Alberta rurale est en évolution constante. Le secteur de l'électricité est un secteur dynamique, mais nous ne fonctionnons pas de façon isolée. Il est impératif que nous travaillions de concert avec ceux qui nous entourent, non seulement pour approvisionner les consommateurs d'aujourd'hui, mais aussi pour penser aux consommateurs de demain.

Nous sommes convaincus que cette Année internationale des coopératives ne doit constituer que le début de ce qui sera une campagne renouvelée de promotion des coopératives. Un programme permanent, assorti d'agences de financement, d'activités de sensibilisation publique et de l'appui du gouvernement, contribuerait grandement à la vigueur du mouvement coopératif.

Les coopératives produisent des retombées pour les collectivités où elles sont implantées, et leur contribution à l'économie locale en termes d'emplois et d'investissements résume bien leur valeur intrinsèque.

Nous félicitons le gouvernement fédéral du mandat donné à votre comité ainsi que des orientations définies dans la motion récemment adoptée à la Chambre des communes. Nous sommes fiers de pouvoir contribuer aux travaux du comité par cet exposé qui vous raconte l'histoire du mouvement coopératif des associations d'électrification locale.

Nous représentons aussi l'avenir des coopératives par notre souci des questions de durabilité, de financement et de réglementation qui doivent être résolues afin de permettre au mouvement coopératif de bâtir de meilleures collectivités et un monde meilleur.

Au nom de l'Alberta Federation of Rural Electrification Associations et des associations d'électrification rurale qui en sont membres, merci.

Dans répondra maintenant volontiers à vos questions.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Merv Rockel:** Et moi aussi.

**Le président:** Je suis convaincu que de nombreux membres du comité aimeraient bien, eux aussi, pouvoir présenter un exposé et laisser ensuite quelqu'un d'autre répondre à toutes les questions. Vous avez bien de la chance!

Merci.

Je donne maintenant la parole à M. Marshall. Vous avez vous aussi 10 minutes pour nous présenter votre déclaration préliminaire.

**M. Robert Marshall (président et chef de la direction, Mountain View Credit Union Limited):** Je vous remercie, monsieur le président et je remercie les membres du comité de m'avoir invité à participer à cette étude importante sur les possibilités et les défis rencontrés par le secteur des coopératives au Canada.

Je m'appelle Robert Marshall et je suis président et chef de la direction de la Mountain View Credit Union. À ce titre, je vous parlerai du point de vue de ma caisse de crédit et, plus généralement, des caisses de crédit en Alberta. Permettez-moi de commencer en prenant quelques minutes pour vous parler de la Mountain View Credit Union.

La Mountain View Credit Union, dont le siège social est situé à Olds, en Alberta, gère des actifs de plus de 550 millions de dollars. Nos onze succursales — qui seront bientôt 12 — servent plus de 15 000 membres. Mountain View est très fière de contribuer au bien-être des communautés au sein desquelles elle oeuvre. Au cours des cinq dernières années, Mountain View a versé environ 3,5 p. 100 de son revenu avant impôt sous forme de bourses d'études, de dons et de commandites. Nos employés témoignent également de leur engagement envers leurs communautés en offrant de nombreuses heures de travail bénévole à des événements et organismes locaux. En 2011, le personnel de Mountain View a donné plus de 4 500 heures de bénévolat à toutes sortes de causes, allant des 4H au hockey mineur. Nous sommes également très fiers d'avoir remis à nos membres, depuis 1988, plus de 15 millions de dollars au titre de la participation aux bénéficiaires.

Je souhaite maintenant profiter de cette occasion pour fournir au comité des perspectives supplémentaires sur le système des caisses de crédit en Alberta. Le système des caisses de crédit en Alberta offre d'importants services financiers aux Albertains et apporte une contribution clé à l'économie provinciale. Aujourd'hui, 34 caisses de crédit indépendantes qui ont plus de 650 000 membres oeuvrent en Alberta. À l'échelle de la province, les caisses de crédit comptent plus de 200 succursales et près de 3 500 employés.

Pendant le premier trimestre de 2012, l'actif total des caisses de crédit de l'Alberta a dépassé la barre des 19 milliards de dollars, soit une augmentation de 740 millions de dollars au cours de la dernière année. Le système des caisses de crédit en Alberta reste très rentable, avec un revenu net de 33 millions de dollars pour le premier trimestre de 2012.

Suivant la tendance nationale au sein du système canadien des caisses de crédit, plusieurs caisses de crédit albertaines ont choisi de se fusionner afin de préserver leur compétitivité. Ce regroupement est en réaction à plusieurs facteurs tels que les changements apportés aux normes de réglementation, la concurrence accrue de la part des banques, des assureurs et des intermédiaires non traditionnels dans le secteur des services financiers, et les avancées technologiques importantes du secteur des services financiers.

En 2008, par exemple, trois caisses de crédit albertaines se sont regroupées pour former la caisse de crédit Servus, l'une des plus importantes caisses de crédit au Canada. Nous prévoyons que la tendance en matière de regroupement se maintiendra en Alberta, car les caisses de crédit s'efforcent de demeurer compétitives sur un marché des services financiers qui évolue rapidement.

Comme l'a mentionné la Centrale des caisses de crédit du Canada lorsqu'elle a témoigné devant vous le 10 juillet, le regroupement et la croissance au sein de notre système ont des répercussions sur la portée traditionnelle des caisses de crédit, qui a toujours été provinciale. Par exemple, la caisse de crédit Servus, que je viens de mentionner, détient presque 60 p. 100 de l'actif du système

provincial. La situation est semblable dans d'autres provinces. Pour ces caisses de crédit, les meilleures perspectives de croissance se situent au-delà des frontières de leur province.

Au nom du système de caisse de crédit de l'Alberta, je souhaite remercier le gouvernement du Canada pour avoir présenté dans le cadre du budget de 2010 une option de caisse de crédit fédérale. Bien que les caisses de crédit de l'Alberta soient des institutions prospères assujetties à la réglementation provinciale, nous considérons que la possibilité d'obtenir une charte fédérale constitue un autre moyen qui permettra aux caisses de crédit qui le désirent de se développer davantage et d'offrir de meilleurs services à leurs membres.

Nous avons été ravis de constater que le projet de règlement complémentaire nécessaire à la mise en place du cadre des caisses de crédit fédérales a récemment été publié dans la *Gazette du Canada*.

Comme vous l'a déjà dit la Centrale du Canada, les caisses de crédit se soucient beaucoup de la concurrence importante et déséquilibrée des institutions financières d'État. En Alberta, nous faisons l'objet d'une telle concurrence déséquilibrée de la part d'institutions d'État fédérales et provinciales. C'est particulièrement évident sur le marché des prêts aux agriculteurs en Alberta. En dépit du fait que les caisses de crédit de l'Alberta comptent des milliers de membres dans les régions rurales et jouent un rôle de premier plan dans de nombreuses collectivités rurales de la province, notre part du marché de quelque 15 milliards de dollars que représente la dette agricole impayée de l'Alberta correspond seulement à environ 5 p. 100. Par contre, Financement agricole Canada en détient environ 25 p.100, et deux institutions d'État provinciales combinées, ATB Financial et Agriculture Financial Services Corporation, en détient près de 20 p. 100.

• (1400)

Si la part des caisses de crédit est si faible sur le marché des prêts agricoles en Alberta, c'est principalement parce que les institutions d'État comme FAC ne sont pas assujetties aux mêmes exigences réglementaires et législatives que les caisses de crédit et les banques. Cela se traduit en avantages commerciaux pour les institutions financières d'État.

Par exemple, FAC effectue ses propres évaluations à l'interne et prête jusqu'à 100 p. 100 de la valeur du bien mis en garantie, ce qu'aucune institution financière du secteur privé n'est autorisée à faire. Comme FAC a accès à des fonds en s'appuyant sur la cote de crédit AAA du gouvernement fédéral, elle peut offrir des taux d'intérêt inférieurs à ceux que peuvent proposer les caisses de crédit et les banques. En Alberta, nous avons entendu parler de cas où FAC a fait concurrence aux caisses de crédit ailleurs que sur le marché agricole en accordant un financement favorable à des projets commerciaux qui ont peu à voir avec l'agriculture.

La concurrence déséquilibrée des institutions financières d'État est un problème tellement important en Alberta que de nombreuses caisses de crédit se demandent si elles auront encore un rôle à jouer dans l'octroi de financement aux agriculteurs. Par conséquent, nous appuyons entièrement la position de la Centrale du Canada, qui veut que le gouvernement modifie la loi et les principes de fonctionnement de FAC afin de les rapprocher davantage de ceux de la Banque de développement du Canada et d'Exportation et développement Canada. Plus précisément, cela signifie que la loi qui régit FAC devrait faire l'objet d'un examen parlementaire régulier et serait ensuite modifiée pour que FAC fonctionne d'une manière complémentaire aux activités des prêteurs du secteur privé, plutôt que de leur faire concurrence.

Je souhaite soulever un dernier point concernant le fardeau croissant de la réglementation pour les institutions financières. Comme l'a fait observer la Centrale du Canada, les caisses de crédit reconnaissent qu'un cadre de réglementation solide est important pour protéger les économies et la sécurité des Canadiens. Toutefois, nous nous inquiétons du fait que les règlements s'appliquent de la même façon à toutes les institutions financières, qu'elles comptent 2 000 employés ou seulement 110, comme la Mountain View Credit Union. Cela entraîne des coûts de conformité beaucoup plus élevés pour les caisses de crédit.

La Commission sur la réduction de la paperasse du gouvernement a souligné dans son rapport final qu'une approche « taille unique » en matière de réglementation avait tendance à imposer un fardeau indu aux petites entreprises comme les caisses de crédit. Nous appuyons cette conclusion et nous encourageons fortement le gouvernement fédéral à donner suite à l'engagement pris dans le Budget de 2011 et à obliger les organismes de réglementation à examiner la réglementation actuelle et future du « point de vue des petites entreprises », afin de veiller à ce que les nouvelles règles et les règles existantes n'aient pas un effet négatif sur les caisses de crédit tout en créant des avantages imprévus pour les institutions financières de plus grande taille.

Monsieur le président, au nom de la Mountain View Credit Union, je veux vous remercier, vous et vos collègues du comité, pour avoir entrepris cette étude importante.

Cette année, au Canada, les coopératives, y compris les caisses de crédit, participent aux célébrations qui soulignent l'Année internationale des coopératives. Les coopératives ont joué un rôle essentiel dans le développement de notre pays, et nous espérons que les perspectives que fournira votre rapport final continueront à encourager et à appuyer la contribution que font les coopératives à nos collectivités.

Je vous remercie sincèrement pour m'avoir donné l'occasion de m'exprimer devant vous aujourd'hui. C'est avec plaisir que je répondrai à toutes les questions que vous pourriez avoir.

● (1405)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vous remercie tous deux de ces déclarations préliminaires.

Nous allons commencer sans plus tarder la période de questions.

Pour notre première série, je donne d'abord la parole à Mme Brosseau. Vous avez cinq minutes.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos témoins d'être venus aujourd'hui. Il est toujours agréable d'écouter les témoignages. Après avoir entendu des exposés de 10 minutes, les cinq minutes qui nous sont accordées me paraissent bien courtes.

Je commence donc. Ma question s'adresse à l'Alberta Federation of Rural Electrification Associations. L'Alberta a des besoins en énergie, et ces besoins augmentent. Si les provinces importent plus d'énergie qu'elles n'en exportent, je me demande comment les associations d'électrification rurale contribuent à régler ce problème.

**M. Merv Rockel:** Nous ne produisons pas d'énergie, sauf dans le cas des exploitations agricoles qui font de la microproduction, par exemple. Certains agriculteurs utilisent des panneaux solaires et des éoliennes ou encore des chargeurs de batterie éoliens pour combler en partie leurs besoins d'énergie.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Est-ce que vous desservez uniquement les collectivités rurales? Avez-vous pris de l'expansion?

Comment peut-on devenir membre? Êtes-vous membres parce que vous consommez de l'énergie?

**M. Dan Astner (vice-président, Alberta Federation of Rural Electrification Associations (AFREA)):** L'Alberta diffère quelque peu de la majorité des autres provinces car elle a suivi un processus de déréglementation, et il est sans doute plus juste de parler d'un processus de réaménagement de la réglementation. C'est à cette occasion que les câbles de distribution de moins de 25 000 kilovolts ont été séparés. Les câbles de transport d'électricité, les lignes à haute tension, viennent des entreprises de production. Les entreprises de production sont des entités distinctes. L'énergie elle-même est un autre secteur de concurrence, et les kilowatts que vous utilisez vous sont vendus par une autre entité. L'Alberta a donc vraiment compliqué le système.

Les associations d'électrification rurale possèdent uniquement des installations de distribution dans les régions rurales et elles n'interviennent pas vraiment dans... J'imagine que les entreprises, avant ce réaménagement de la réglementation, ont dû établir des pare-feu et séparer entièrement tous ces segments pour pouvoir conserver leurs actifs. Les entités devaient être distinctes, et dans bien des cas les sociétés les ont vendues.

Nous, les consommateurs, nous avons mis sur pied notre propre système de distribution — et chaque consommateur peut aussi avoir ses propres installations d'énergie solaire ou de microproduction. Chaque fois qu'un consommateur se dote de petites installations de production, nous, les propriétaires des câbles, installons les grands compteurs bidirectionnels pour mesurer la quantité d'énergie consommée et la quantité livrée au système. Tout cela est calculé dans la facture mensuelle.

● (1410)

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Alors, comme pour la majorité des coopératives, vous avez constaté un besoin évident d'énergie dans les régions rurales et vous vous êtes réunis pour former cette coopérative. Est-ce que vous prenez de l'expansion? Comment...? Je ne sais pas comment... J'ignore tout de ce domaine.

**M. Dan Astner:** Notre situation est très particulière, comme Merv l'a dit dans son exposé. J'imagine que dans les années 1940 il semblait n'y avoir qu'un seul moyen d'électrifier les régions rurales de l'Alberta. En 1941, moins de la moitié de 1 p. 100 des zones rurales étaient desservies par le système, et c'était celles qui pouvaient s'alimenter en se raccordant aux fils qui reliaient deux villes. Il était évident que le gouvernement provincial n'avait pas l'intention de créer de société d'État ni rien de tel, alors concrètement...

Il y a de nombreuses coopératives rurales aux États-Unis, et le gouvernement de l'époque a décidé d'envoyer aux États-Unis des représentants des deux compagnies d'électricité privées de l'Alberta. Ils ont regardé comment les choses fonctionnaient là-bas et ils sont revenus et ont modifié le modèle pour établir un contrat que les coopératives rurales ont dû signer afin de pouvoir s'alimenter auprès de ces campagnes privées d'électricité.

Aucune de nos coopératives n'est une franchise, contrairement aux coopératives d'essence. Notre système est un système intégré. Dans un comté donné, certains câbles sont la propriété de la compagnie d'électricité du secteur privé et d'autres appartiennent à la coopérative.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Êtes-vous la seule coopérative d'électrification? Est-ce que les autres coopératives vous font une concurrence importante?

**M. Dan Astner:** Chaque coopérative a un territoire désigné. C'est vrai non seulement pour nous, mais aussi pour toutes les coopératives et en particulier pour les coopératives sans but lucratif. Dans une industrie où il peut être très rentable de se constituer en société privée après la mise en place de l'infrastructure, les sociétés du secteur privé sont fort tentées d'utiliser ces actifs.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Les coopératives sont très différentes des entreprises commerciales...

**Le président:** Je suis désolé, votre temps est écoulé.

Monsieur Preston, vous disposez de cinq minutes.

**M. Joe Preston:** Merci.

Je vous remercie d'être ici, de tout ce que vous faites et de nous aider à comprendre une autre facette des activités et du fonctionnement des coopératives.

Monsieur Marshall, nous avons entendu les témoignages de je ne sais plus combien de représentants d'institutions prêteuses du type caisse populaire ou coopérative de crédit. J'en apprends chaque fois un peu plus. D'une entreprise en démarrage avec un seul point de service, vous êtes passé au nombre de succursales que vous avez aujourd'hui. Je constate qu'à un certain moment, vous avez regroupé différentes coopératives de crédit pour devenir Mountain View.

Vous vivez dans une province où l'on trouve de nombreuses coopératives différentes. Aujourd'hui, nous avons entendu le témoignage de représentants de la coopérative du gaz et de la coopérative de l'électrification en Alberta.

Quel rôle votre coopérative de crédit joue-t-elle auprès d'entreprises coopératives, qu'il s'agisse de coopératives en démarrage ou simplement d'entreprises qui sont des coopératives? Dans une situation de démarrage, traitez-vous une entreprise coopérative différemment d'une autre entreprise qui s'adresse à vous pour obtenir de l'aide et des conseils pour démarrer et, bien entendu, des prêts?

**M. Robert Marshall:** À l'échelon provincial, nous soutenons très activement les autres modèles coopératifs qu'on vous a présentés ou dont vous avez entendu parler, en particulier des coopératives dans les secteurs du bois d'oeuvre, de l'épicerie et de la distribution au détail de mazout, et, bien sûr, les coopératives du gaz et les associations d'électrification rurale. Je parle au nom du réseau provincial des coopératives de crédit à cet égard. Il est certain que nous cherchons à obtenir leur clientèle et à les convaincre de traiter avec nous.

Quant à notre participation ou à l'aide que nous accordons pour faciliter des démarrages d'entreprises, c'est tout à fait dans nos cordes et je crois que nous sommes probablement l'un des premiers choix des entreprises en démarrage parce que nous comprenons le modèle. Est-ce que cela signifie par ailleurs que nous sommes plus indulgents dans nos politiques relatives au risque de crédit? Probablement pas. Nous devons quand même vérifier que les responsables du projet ont une analyse de rentabilisation ou un plan d'affaires viable, que le projet a des chances de durer et qu'ils ont des liquidités pour rembourser leur dette, et ainsi de suite.

Il est donc vrai que nous comprenons les modèles et que nous sommes là pour les appuyer, tandis que pour leur part, je crois que certaines autres institutions financières n'ont peut-être pas la même compréhension, et cela joue en notre faveur.

•(1415)

**M. Joe Preston:** Vous consentez évidemment des prêts à des entreprises. Sous ce rapport, vous savez que notre gouvernement, par l'entremise de Diversification économique de l'Ouest, a une série de

programmes différents, entre autres pour des microprêts et pour le démarrage d'entreprises. Votre coopérative de crédit profite-t-elle de l'occasion, lorsqu'elle le peut, pour conseiller à vos clients d'utiliser ces programmes, en plus de faire appel à vous comme prêteur?

**M. Robert Marshall:** Oui, en particulier si nous pouvons nous compléter. Il y a certainement des exemples de cette nature. Ce n'est parfois pas aussi facile dans de petits centres ruraux. Certains projets devront aller dans un grand centre urbain, comme Calgary ou Edmonton, pour obtenir ce genre de savoir-faire, mais nous sommes là, et nous pouvons les aider et les guider et leur proposer les meilleures solutions pour eux sous ce rapport.

**M. Joe Preston:** Je gagerais que vous êtes sur le terrain à Olds et que si quelqu'un s'adresse à vous, vous sauriez où trouver ce genre d'information s'il existe un programme par l'entremise de Diversification économique de l'Ouest.

**M. Robert Marshall:** Oui, et par l'entremise de Financement agricole Canada — ces endroits aussi, vous pouvez en être sûr.

**M. Joe Preston:** J'allais vous parler de Financement agricole. Vous en avez touché un mot. Nous avons posé la même question à ses représentants l'autre jour. Ils ont dit qu'ils ne triaient pas les entreprises agricoles sur le volet. Je n'en dirai pas plus.

**M. Robert Marshall:** Au contraire...

**M. Joe Preston:** Je vous entend dire « au contraire ». Je n'irai pas plus loin. C'est un point que notre comité de l'agriculture pourrait examiner à une date ultérieure, je suppose.

Nous avons rencontré les représentants de nombreuses coopératives, de nombreuses entreprises coopératives. On nous a dit qu'elles ont un taux de survie beaucoup plus élevé que les autres. Elles ont tendance à avoir une capacité beaucoup plus grande de survivre sur de plus longues périodes. Si nous vérifions 10 ans plus tard, certaines entreprises n'auront pas survécu, contrairement aux coopératives.

Je dis donc qu'elles ont un quelconque avantage, une sorte de formule magique. Je crois que c'est dû au processus des mini-cerveaux: une personne, un vote. Vous avez tout un lot de personnes qui analysent vos bons coups, ou vos moins bons.

Pourtant, vous avez laissé entendre qu'il n'y a pas vraiment de différence en ce qui concerne l'étude d'une demande de prêt. Je prétends que si je vous présente des statistiques montrant que les coopératives qui se débrouillent seules sont beaucoup plus susceptibles de survivre, je crois que ce serait avantageux pour vous de consentir des prêts à ces coopératives plutôt qu'à des entreprises conventionnelles. Ne tenez-vous pas compte de ce principe et n'en tirez-vous pas parti?

**M. Robert Marshall:** Bien sûr, nous en tenons compte et comme vous le dites, nous en tirons parti, mais cela se résume à savoir si elles ont un plan viable, surtout pour une entreprise en démarrage. Si l'entreprise est en affaires depuis 5 ou 10 ans, des données antérieures confirment le caractère judicieux de son orientation. C'est différent pour les entreprises en démarrage. L'entreprise a-t-elle recruté les bonnes personnes et celles-ci sont-elles motivées? Les responsables ont-ils fait la recherche, ont-ils investi le temps et, dans certains, les fonds nécessaires pour préparer ce plan d'affaires? À mon avis, c'est sur ce plan que le gouvernement du Canada pourrait jouer un rôle, pour aider ces types d'entreprises en démarrage. Nous le faisons aussi, bien sûr.

**M. Joe Preston:** N'est-ce pas effectivement ce que nous offrons par l'entremise de...

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Preston.

**M. Joe Preston:** ...Diversification économique de l'Ouest?

Je vous ai regardé, monsieur le président. Je ne sais pas comment vous croyez pouvoir parler de processus.

**Le président:** Vous pouvez parler autant que vous voulez. Je vais simplement parler plus fort que vous. Je suis désolé, mon ami.

Nous laissons maintenant la parole à M. Bélanger pendant les cinq prochaines minutes.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Messieurs, merci de votre présence parmi nous.

Monsieur Rockel, vous avez dit que vous espériez que l'Année internationale des coopératives en 2012 sera le début d'un renouveau, d'une amélioration de la situation et d'un soutien pour les coopératives. J'espère que vos souhaits se concrétiseront. Nous ferons évidemment notre part à cette fin.

Nous avons reçu ce matin les représentants de la fédération du gaz de l'Alberta. Ils mentionnaient qu'à un niveau de service donné, ils peuvent avoir de la concurrence sur leur territoire de la part du secteur privé et qu'ils peuvent aussi rivaliser sur le territoire du secteur privé à un tel niveau de consommation de gaz. La situation est-elle la même pour les associations d'électrification rurale?

**M. Merv Rockel:** Non, c'est différent. Chaque association a un territoire dans lequel la commission des services publics de l'Alberta a décrété que vous pouvez offrir des services à la population. Vous ne pouvez servir que vos membres. Nous avons une entente entre propriétaires de réseau de distribution avec les compagnies de services publics et cette entente définit qui peut servir quoi. À l'origine, lorsque les associations d'électrification rurale ont été formées dans les années 1940 et au début des années 1950, selon l'entente, nous ne pouvions offrir des services qu'aux exploitations agricoles et seulement pour 25kVA. Au fil des ans, nous avons négocié des ententes différentes avec les compagnies d'électricité afin d'élargir les services que nous pouvons offrir. Nous pouvons maintenant servir les grandes fermes. Si un agriculteur a un petit atelier de soudure et qu'il commence à fabriquer des portes de parc et des choses du genre pour gagner un revenu d'appoint, cela reste un service de l'association. Cependant, s'il devait bâtir un atelier de soudure de l'autre côté du chemin...

• (1420)

**L'hon. Mauril Bélanger:** Le secteur privé peut-il venir vous concurrencer sur votre territoire?

**M. Merv Rockel:** Non, il n'y a qu'un seul autre service public, et c'est soit ATCO ou Fortis.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Je suppose que le taux de croissance dépendra du degré de développement dans les régions rurales de l'Alberta.

**M. Merv Rockel:** Dans le dernier accord que nous avons signé avec Fortis, il est prévu que nous pouvons servir les lotissements. Nous offrons maintenant des services aux lotissements. Nous avons signé cet accord et peu de temps après, l'Alberta a connu un essor spectaculaire et des lotissements ont poussé un peu partout. Ce fut vraiment une bénédiction pour nous.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Y a-t-il des nuages à l'horizon?

**M. Merv Rockel:** Oui, quelques-unes des plus petites associations d'électrification rurale sont un peu comme les pommes les plus mûres du pommier et les compagnies d'électricité veulent les cueillir. Elles leur offrent aussi des sommes considérables. Vous en connaissez la valeur. Cela va de 20 000 \$ à 25 000 \$ parce que vous avez un poteau muni d'un transformateur dans votre cour.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Une fois que vous avez tout mis en place, les compagnies se figurent que cela vaut la peine de les racheter.

**M. Merv Rockel:** Oui.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Résistez, si je peux me permettre de vous faire une suggestion.

**M. Merv Rockel:** Merci.

**L'hon. Mauril Bélanger:** En passant, monsieur le président, il avait été question du caractère unique. Je ne veux pas m'éterniser là-dessus, mais quelqu'un m'a informé qu'il y a une coopérative du genre en Ontario, imaginez. C'est une coopérative d'électrification rurale. Je ne sais pas si notre chercheur pourrait trouver des renseignements à ce sujet. Ce serait utile, surtout compte tenu des négociations en cours et des discussions avec le premier ministre de l'Alberta. J'aimerais que mon premier ministre ait au moins une carte dans son jeu, du côté de l'énergie.

Quant à FAC, je trouve plutôt inconvenant qu'ils viennent ici, sans consulter leur conseil d'administration, et qu'ils réagissent à une remarque faite le 10 juillet similaire à celle que vous avez faite. À mon avis, n'importe quelle association solide devrait se réjouir d'un examen. Voilà plus de 10 ans qu'ils se sont vu confier leur mandat. J'espère que le Parlement du Canada soumettra le mandat de FAC à un processus de révision, parce que nous entendons des choses ici qui méritent d'être revues, à mon avis.

Je voulais poser une question. J'ai fait un peu de recherche et je ne peux m'empêcher de communiquer ces chiffres, parce que je les trouve étonnants. Les cinq plus grandes banques au pays — et nous les connaissons toutes — ont remis en 2011 à leur personnel de direction 8,87 milliards de dollars en primes. C'était 8,3 milliards en 2010, 8,2 milliards en 2009 et croyez-le ou non, en 2008, c'était plus de 7 milliards de dollars. C'était l'année où nous avons vécu...

Comment le milieu des coopératives de crédit traite-t-il les primes, monsieur?

**M. Robert Marshall:** Elles existent, je ne le nierai évidemment pas. Elles ne sont pas aussi généralisées ni aussi substantielles que celles que nos homologues dans les banques à charte ont peut-être le privilège de toucher, mais elles existent. Elles sont essentiellement fondées sur le rendement de la coopérative de crédit et comment elle s'est débrouillée dans plusieurs domaines différents, et non simplement sur l'aspect financier.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Sont-elles plafonnées à un certain pourcentage?

**M. Robert Marshall:** Une fois encore, avec 34 coopératives de crédit en Alberta, il y a 34 régimes différents. Il n'y a peut-être pas 34 régimes ou structures de primes variables. Je sais que mes collègues, mes pairs dans des coopératives de crédit de taille similaire, participent à un programme de primes, ou à un régime de rémunération variable. Quant à la valeur des primes, elles représenteraient peut-être 15 à 35 p. 100 du salaire de base, selon le rendement.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à notre deuxième série de questions. Monsieur Boughen, vous êtes le premier.

**M. Ray Boughen:** Merci, monsieur le président.

Permettez-moi de souhaiter la bienvenue à nos invités cet après-midi. Nous vous sommes reconnaissants de prendre le temps de nous faire profiter de vos connaissances. Comme plusieurs de mes collègues l'ont dit, nous avons tous un apprentissage à faire sur la situation des entreprises coopératives et des coopératives de crédit.

Je m'adresse d'abord à Robert: je consulte la section de votre mémoire qui porte sur les sociétés d'État. Je vois différents pourcentages: vous avez 5 p. 100, Financement agricole à 25 p. 100 de l'encours de la dette agricole. Deux institutions provinciales détiennent chacune 20 p. 100, ou près de 20 p. 100 du marché des services financiers agricoles. Cela fait 50 p. 100 du dollar. Où vont les autres 50 %?

**M. Robert Marshall:** Je dirais que le système des banques à charte a aussi une part du gâteau — probablement la plus grande part, probablement 40 p. 100, et il peut aussi y avoir des prêteurs privés.

• (1425)

**M. Ray Boughen:** Bien, c'est bon.

**M. Robert Marshall:** Pour préciser, le réseau des coopératives de crédit détient 5 p. 100, Financement agricole Canada 25 p. 100 et les deux autres sociétés d'État provinciales, 20 p. 100.

**M. Ray Boughen:** Merci.

Vous avez mentionné que FAC est un de vos concurrents, et je ne doute pas qu'il y a là une certaine concurrence. Les représentants de plusieurs coopératives de crédit nous ont dit que des gens viennent les voir pour obtenir un prêt lorsqu'ils ne savent plus à qui s'adresser, et que les autres institutions financières n'ont rien fait pour eux, mais que les coopératives de crédit les ont aidés.

Comment réagissez-vous à cette observation, compte tenu de la situation chez Financement agricole Canada?

**M. Robert Marshall:** À ma connaissance, notre expérience avec Financement agricole Canada tient davantage au fait qu'elle recrute activement une nouvelle clientèle et qu'elle prend contact avec nos membres. Elle fait des propositions incroyables, des termes de 10 ans, à taux fixes, sous les taux du marché, pour un financement à 100 p. 100. Nous ne pouvons simplement pas égaler ces offres si nous voulons respecter la réglementation et des pratiques commerciales prudentes. La question n'est pas que nous refusons de prêter à un agriculteur membre, c'est plutôt que Financement agricole Canada recrute activement nos membres.

**M. Ray Boughen:** D'accord.

Je vous remercie.

Merv, quand nous parlons d'électrification rurale, quels services offrez-vous que d'autres fournisseurs dans la province ne peuvent fournir en matière d'approvisionnement en électricité?

**M. Merv Rockel:** Certaines associations d'électrification rurale achètent et vendent leur électricité. D'autres sous-traitent avec EPCOR ou Direct Energy et ceux-ci fournissent l'électricité. L'autre élément, c'est que l'association d'électrification rurale pour laquelle je travaille est aussi un des partenaires de Corridor Communications. Nous nous sommes associés à cette entreprise dans l'espoir que nous pourrions relever nos compteurs avec cette technologie, mais parce que nous vivons en terrain montagneux, c'est très difficile à faire. Nous avons été parmi les premiers à faire le relevé en avion et nous pouvons lire nos compteurs à une altitude de 3 000 mètres en deux heures.

**M. Ray Boughen:** Ça alors!

**M. Merv Rockel:** La coopérative du gaz voisine fait la même chose. De fait, nous collaborons avec eux.

**M. Ray Boughen:** Quel est le degré de précision?

**M. Merv Rockel:** C'est 100 p. 100. C'est la méthode la plus précise.

Quant aux autres services, en plus d'installer la ligne électrique pour l'amener jusqu'aux clients, nous sommes propriétaires de la ligne qui se rend à la résidence.

**M. Ray Boughen:** Avec cette haute technologie et toutes ces innovations, réussissez-vous à maintenir votre coût par kilowatt-heure à un bas niveau, ou a-t-il augmenté un peu?

Dan va nous en parler.

**M. Dan Astner:** De fait, l'association pour laquelle je travaille, qui est différente de celle de Merv, a été le premier service public en Alberta à se convertir à la technique du relevé sans fil.

Auparavant, nous avions engagé à contrat des releveurs de compteurs qui allaient lire le compteur aux deux mois et dont le taux d'exactitude était de 85 à 90 p. cent. Nous les avons maintenant remplacés par les nouveaux compteurs. Nous avons récupéré les coûts en entier en 13 mois et nous réalisons maintenant des économies considérables. Au lieu d'embaucher l'entrepreneur et de payer le coût des compteurs et l'investissement, en plus des intérêts sur cet investissement, nous relevons tous les compteurs de l'association, qui représentent un peu plus de 8 000 abonnés, en quelques heures par mois.

Les membres sont très heureux. Les coûts sont à la baisse. L'exactitude est au rendez-vous puisque nous leur facturons ce qu'ils utilisent, et il n'y a plus d'estimation du tout. C'est l'un des meilleurs investissements que nous avons faits dans ce domaine.

**M. Ray Boughen:** Qui disait que la haute technologie coûte trop cher pour ce qu'elle rapporte?

**Le président:** Désolé, monsieur Boughen, mais votre temps est écoulé.

**M. Ray Boughen:** C'est le président qui le dit.

**Des voix:** Oh oh!

**Le président:** Veuillez m'excuser.

[Français]

Madame Blanchette-Lamothe, vous disposez de cinq minutes.

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Merci.

Monsieur Marshall, vous avez parlé de votre rôle concernant l'appui au démarrage des coopératives en Alberta.

À votre avis, le gouvernement fédéral a-t-il tout de même encore un rôle à jouer à l'égard du démarrage des coopératives?

• (1430)

[Traduction]

**M. Robert Marshall:** Tout à fait. Du point de vue de l'éducation, puis si des programmes de subvention sont disponibles pour aider certaines coopératives en démarrage, à mon avis ce sont là vraiment deux rôles fondamentaux que le gouvernement du Canada pourrait examiner ou envisager.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Merci.

Que pensez-vous de l'abolition de l'Initiative de développement coopératif? Selon vous, est-ce qu'elle va avoir un impact sur les coopératives avec lesquelles vous faites affaire?

[Traduction]

**M. Robert Marshall:** Oui. En ce qui concerne l'ampleur des impacts, je n'en suis pas sûr. Je ne suis probablement pas le mieux placé pour répondre à cette question, mais je pourrais certainement la prendre en délibéré et vous fournir une réponse plus étoffée.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Merci. Ce serait très apprécié.

Vous avez mentionné rapidement des subventions qui pourraient faciliter le démarrage de coopératives. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet, nous dire quel genre de subventions seraient efficaces et quel impact elles auraient sur le démarrage des coopératives?

[Traduction]

**M. Robert Marshall:** Pour commencer, la connaissance que les responsables de coopératives en démarrage possèdent de la bonne gouvernance serait la première chose que des subventions permettraient sûrement d'améliorer et dont les responsables pourraient bénéficier sous ce rapport. Puis, pour prendre un cas, en guise d'exemple, dans une coopérative d'habitation, les responsables cherchent habituellement une certaine forme de financement pour les aider, même si c'est au cours de la construction des unités d'habitation. Il pourrait donc s'agir d'une subvention remboursable, d'ailleurs, ou d'un prêt remboursable. C'est là où le risque direct se situe, jusqu'à ce qu'ils vendent toutes les unités et que la valeur nette se concrétise pour les membres. Il y a donc peut-être des occasions d'aider des projets à démarrer, surtout une coopérative en démarrage. Si la coopérative existe depuis un certain temps, elle possède habituellement ce type de capital.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Merci.

Monsieur Rockel, vous avez applaudi la création de ce comité parce qu'à votre avis, il est pertinent de s'intéresser à la durabilité, au financement et aux règlements associés à la question des coopératives.

Or je me demandais justement si, dans le cadre de ce comité, vous auriez des suggestions à nous faire, notamment sur les politiques du gouvernement visant à protéger les coopératives et à favoriser leur démarrage.

[Traduction]

**M. Merv Rockel:** Si vous prenez quelques-uns des cinq facteurs de réussite des coopératives, vous avez le leadership — et je suppose que nous devons nous assurer que nous avons les bons dirigeants dans la collectivité. L'une des façons de le faire est d'organiser des ateliers sur la gouvernance dans les conseils d'administration pour les personnes qui veulent en apprendre davantage sur la façon d'animer une réunion ou d'exploiter une coopérative. Vous devez aider les gens à clarifier leurs objectifs. Que voulez-vous vraiment accomplir avec votre coopérative?

Je les encourage aussi à préparer des analyses de rentabilisation. Si vous voulez emprunter un gros montant d'argent, vous prenez soin d'avoir en main une analyse de rentabilisation, surtout si vous vous adressez à une coopérative de crédit. Elles aiment beaucoup prêter de l'argent.

**M. Joe Preston:** Mais elles veulent le ravoir.

**Des voix:** Oh oh!

**M. Merv Rockel:** Bien.

Nous avons vraiment de la difficulté à obtenir des prêts, parce que lorsqu'une institution financière examinait la situation d'une association d'électrification rurale, elle voyait un poteau et une ligne, mais elle ne les considérait pas vraiment comme des actifs. Toutefois, comme une association peut fixer ses taux — vous pouvez exiger 20 \$ par mois aujourd'hui et demain, 40 \$ — il y a une façon de le faire. Quand le gouvernement s'en mêle, je crois que nous devons faire en sorte que les dispositions législatives n'empirent les choses, en augmentant la difficulté pour démarrer. Qu'il s'agisse de prêts ou de subventions, la plupart des gens peuvent essayer eux-mêmes d'obtenir des fonds pour faire quelque chose.

Par rapport à leur statut fiscal également, si elles sont sans but lucratif, il est à espérer que cela ne change pas. Nous entendons des rumeurs étranges à ce sujet. Nous voulons l'éviter.

Nous voulons une protection pour pouvoir grandir et survivre. Parfois, l'intermédiaire le plus difficile est le gouvernement, et parfois, il est le plus facile. Cela dépend de ce qu'il croit.

**M. Dan Astner:** Si vous me le permettez, j'ajouterais que le rôle du gouvernement n'est pas de faire le travail mais de créer un climat et un environnement social qui encourageraient les consommateurs à s'unir pour améliorer leur sort, pour s'entraider et s'employer même à améliorer le pays et le monde dans lequel nous vivons tous.

**Le président:** Bien, merci beaucoup.

Monsieur Butt, c'est votre tour. Vous disposez de cinq minutes.

● (1435)

**M. Brad Butt (Mississauga—Streetsville, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs, merci de votre présence parmi nous cet après-midi.

J'ai bien aimé la semaine. J'ai appris beaucoup de choses sur les coopératives. Je connaissais les coopératives d'habitation, et un peu les coopératives de crédit, mais je ne connaissais pas... J'en apprend beaucoup et je l'apprécie vraiment.

J'ai de la difficulté à saisir une chose, et vous pourriez peut-être chacun me l'expliquer de votre point de vue. Des délégués de quelques coopératives nous ont dit aujourd'hui qu'ils ne voient pas du tout leur coopérative comme une entreprise conventionnelle. D'autres nous ont dit, je vous le souligne, qu'ils ne sont pas vraiment différents de ce que je considérerais comme une entreprise ordinaire... J'ai travaillé plus de 20 dans le secteur privé avant de devenir député, dans des compagnies du secteur privé qui étaient animées par les nombreuses motivations propres au secteur privé plutôt que par les motivations des coopératives qui tournent souvent autour de l'entreprise sociale, et ainsi de suite. Pour votre part, mais comment vous identifiez-vous?

Quant à vous, monsieur Marshall, vous avez parlé de « concurrence ». Pour moi, c'est un concept propre au secteur privé. C'est notre fonds de commerce. Nous rivalisons avec les autres et si nous sommes les meilleurs, nous allons accrocher les clients. Selon vous, comment vos deux organisations se comparent-elles à l'entreprise conventionnelle par opposition à ce qui vous différencie clairement dans ce que vous faites?

Voulez-vous commencer, monsieur Marshall? Puis messieurs Rockel et Astner pourront répondre.

**M. Robert Marshall:** Je dirais que l'élément qui nous distingue des banques est le fait que nous appartenons localement aux membres de nos collectivités. Nous sommes dirigés localement par plusieurs de ces membres; dans notre cas, notre conseil est composé de neuf administrateurs. Ensuite, nous investissons chaque dollar de profit directement dans nos collectivités, tandis que nos vis-à-vis, les banques à charte, n'ont pas le même engagement.

Nous serons bientôt présents dans cinq collectivités où il n'y a pas d'autre institution que nous. Nous avons vu des banques se retirer des secteurs ruraux à la grandeur du Canada simplement parce que pour elles, c'est la logique financière qui prévaut. Je suppose qu'au bout du compte, bien que le profil soit important pour nous, pour des raisons de viabilité...

Si vous voulez éliminer l'impôt pour les coopératives de crédit, ce serait merveilleux. Ce serait un pas de plus vers la viabilité, mais nous payons de l'impôt sur le revenu.

Cela dit, ce ne sont pas les dividendes par action qui déterminent nos décisions, c'est plutôt ce qui est bon pour notre collectivité, en autant qu'il s'agisse d'une entreprise viable sous ce rapport. C'est une différence fondamentale. J'en parle d'expérience. J'ai travaillé dans une petite banque à charte. Croyez-moi, à chaque trimestre, il y avait beaucoup de pression pour produire le bénéfice net par action voulu. Dans le contexte d'une coopérative de crédit, vous faites ce qui est bien dans un horizon de 5, 7, 8 ou 10 ans, tout ce qui est bien sous ce rapport. C'est la différence fondamentale à mon avis, Brad.

**M. Brad Butt:** Merci.

Messieurs.

**M. Dan Astner:** L'environnement dans lequel nous fonctionnons est un environnement réglementé. Chaque coopérative d'électrification rurale a son conseil d'administration. Aux termes de la loi, nous avons notre propre régie interne. Nous établissons nos règles. C'est seulement parce que nous servons nos membres. Nos actionnaires et nos membres sont les mêmes personnes.

Les autres acteurs dans l'industrie sont de grandes sociétés internationales. Le [note de la rédaction: *inaudible*] leur garantit un rendement de 9,25 p. 100 de leur investissement. Leur motivation est de... Je suppose qu'elles n'éprouvent pas d'inquiétude au sujet de leurs investissements. Plus elles investissent, plus leur rendement est élevé.

Nous avons pour principe d'essayer de fournir le service à nos membres, les propriétaires de la coopérative, au prix coûtant. Nous constatons donc un assez grand écart de taux entre nous et les services publics à la faveur de nos membres. Bien sûr, à juste titre, cela leur donne une petite motivation de plus pour éliminer également les coopératives locales.

**M. Brad Butt:** En Alberta, le secteur de l'électricité est-il dérèglementé? Ou est-il réglementé par la province, comme c'est le cas en Ontario d'où je viens?

Dans le cas de l'Ontario, la Commission de l'énergie de l'Ontario fixe les taux que je dois payer, comme consommateur, même si je peux opter pour Direct Energy comme fournisseur, ou pour ma compagnie de distribution locale, Mississauga Hydro dans mon cas.

Le secteur est-il dérèglementé? Devez-vous être compétitifs dans ce contexte, ou devez-vous travailler à l'intérieur d'un secteur de l'électricité réglementé?

**M. Dan Astner:** La situation en Alberta est assez différente de celle en Ontario. En Alberta, seul le réseau de distribution est réglementé, l'objectif étant d'éviter les dédoublements, pour ne pas

avoir un fil de chaque côté du chemin. Cet élément demeure réglementé.

Le secteur de la production est dérèglementé. La vente au détail de l'énergie elle-même est dérèglementée. Ce marché est donc ouvert.

Nos coopératives ont la possibilité de créer une entité indépendante d'un détaillant affilié et de vendre au détail seulement à leurs membres ou à d'autres associations d'électrification rurale, mais c'est le seul secteur qui n'est pas réglementé en Alberta.

• (1440)

**M. Brad Butt:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Ravignat, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD):** Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Il y a plusieurs coopératives dans ma circonscription et leur résistance m'a toujours impressionné. On dirait que le mode de fonctionnement des coopératives leur permet essentiellement de traverser des crises qui sonnent le glas d'entreprises privées.

Je voulais vous demander — et, bien sûr, je vous remercie de votre présence — pourquoi, à votre avis, vos institutions ont été si résistantes. Nous parlons d'une assez longue période.

**M. Merv Rockel:** La principale raison, c'est que les membres sont propriétaires du système. Lorsqu'ils roulent sur la route, ils peuvent dire: « Ce poteau d'électricité m'appartient ». En outre, dans la plupart des cas, les taux sont inférieurs à ce que la compagnie d'électricité paie. C'est un investissement dans l'avenir. Ils regardent en arrière et pour certains, leur grand-père, leur père ou leurs oncles ont aidé à bâtir physiquement le système.

Par ailleurs, le système s'autofinance. Beaucoup de membres investissent leur propre argent. Ils prêtent de l'argent à leurs voisins pour les aider à démarrer. Il y a beaucoup de fierté là-dedans.

Le seul problème maintenant, comme je l'ai déjà dit, c'est qu'elles sont un fruit mûr; quelqu'un veut les acheter.

**M. Dan Astner:** La première génération a non seulement investi l'argent pour mettre le système sur pied, elle a aussi constitué une réserve pour exploiter le réseau. En cas de tempête dévastatrice ou si quelque chose nécessitait un investissement important, l'argent était déjà là, ils n'avaient pas besoin d'obtenir du financement.

**M. Mathieu Ravignat:** Monsieur Marshall.

**M. Robert Marshall:** Je crois que du point de vue des coopératives de crédit, et sans aucun doute du point de vue des petites coopératives de crédit, nous sommes là pour servir nos membres locaux. Nous ne sommes pas sur les marchés mondiaux à essayer d'être créatifs ou quoi que ce soit. Nous avons une connaissance très intime des marchés dans lesquels nous sommes présents.

En général, ce qui se passe dans un cycle d'emballage et d'effondrement — quand les choses vont mal et que leur situation commence à se détériorer, ou lorsque les choses ne vont pas aussi bien et d'autres institutions amorcent un déclin — la population de nos collectivités tend à migrer vers les coopératives de crédit.

Je ne veux pas les dépeindre comme un prêteur de dernier recours. Quand les choses vont mal, nous sommes là. Nous ne pouvons peut-être pas aider dans toutes les situations, mais nous nous soucions de nos collectivités et des gens qui les composent et nous voulons faire en sorte que tous nos membres traversent la crise.

Nous allons évidemment collaborer avec les collectivités à cet égard, mais quand le contexte économique devient un peu plus difficile, nous observons habituellement une légère augmentation de notre liste de membres. Nous élargissons un peu notre clientèle, et ainsi de suite.

À mon avis, ce sont cette persévérance et cette connaissance intime de nos membres au cours des 60 dernières années qui nous ont placés dans la position où nous sommes aujourd'hui.

**M. Mathieu Ravignat:** Monsieur Marshall, vous avez effleuré cette idée d'innovation et comment une des différences tient peut-être au fait de ne pas toujours essayer d'être innovateur. Je ne sais pas si vous connaissez

[Français]

les caisses Desjardins,

[Traduction]

l'une de ces incroyables coopératives de crédit qu'on trouve au Québec et, de fait, à la grandeur du Canada maintenant. Elle est assez innovatrice par rapport à plusieurs des produits financiers qu'elle offre à sa clientèle.

Je trouve intéressant que nous avons l'impression que la compétition est forcément le moteur principal de l'innovation. Qu'en pensez-vous?

• (1445)

**M. Robert Marshall:** Je crois effectivement que la compétition est le moteur de la créativité ou de l'innovation.

Quant à Desjardins, il s'agit d'une coopérative de crédit très importante au Canada et qui dispose de ressources substantielles qui lui permettent d'être aussi innovatrice qu'elle l'est. Elle est très cohésive sous ce rapport.

Je crois que l'une des faiblesses du réseau des coopératives de crédit au Canada, exception faite du Québec, c'est que nous ne sommes peut-être pas aussi cohésifs pour mettre en commun nos ressources afin d'essayer de produire des innovations de cette nature. C'est une leçon que nous apprenons au fur et à mesure. Nous pourrions aussi être de meilleurs élèves sous ce rapport, à bien y penser.

**M. Mathieu Ravignat:** Approfondissons un peu ce point, si vous le voulez bien.

Est-ce qu'il me reste du temps?

**Le président:** Désolé, votre temps est malheureusement écoulé.

**M. Mathieu Ravignat:** Déjà? D'accord.

Merci beaucoup, messieurs.

**Le président:** Nous donnons maintenant la parole à M. Lemieux. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Pierre Lemieux:** Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être ici.

En guise de préambule, je veux dire à quel point nous sommes tous impressionnés, je crois, par la force des coopératives. Nous avons entendu un message très positif et uniforme de la part des représentants de toutes les coopératives de différentes tailles présentes dans tous les différents secteurs de l'économie. La

croissance a été impressionnante. Je fais référence à la croissance des bilans. Je fais référence à la croissance des actifs. Je fais référence à la croissance du nombre de membres. Nous avons maintenant 9 000 coopératives qui comptent 18 millions de membres à la grandeur du Canada. C'est très encourageant.

Bien sûr, je crois que c'est Mathieu qui a mentionné qu'une coopérative a deux fois plus de chances de survivre à un ralentissement économique ou à une situation économique difficile que d'autres entreprises, ce qui est également assez remarquable à bien y penser.

Je veux revenir sur ce que Mme Blanchette-Lamothe disait parce qu'elle faisait un constat assez dur sur l'IDC, l'Initiative de développement coopératif. Je voudrais simplement remettre les pendules à l'heure: le programme n'a pas été coupé, il n'a pas été annulé. Il n'a simplement pas été reconduit. Il est important de saisir la différence parce que le programme a été en oeuvre pendant deux mandats de cinq ans et il a simplement atteint sa conclusion naturelle au bout de son deuxième mandat. Il a simplement expiré, comme tous les programmes le font, surtout lorsqu'ils ont réalisé leurs objectifs. À mon avis, c'est ce que nous avons entendu ici, par rapport aux coopératives. Elles ont grandi. Un témoin nous a dit pas plus tard qu'hier, si je me souviens bien, qu'au Québec, 595 coopératives sont entrées en scène au cours des cinq dernières années. C'est incroyable.

Le défi auquel nous faisons face, comme gouvernement, c'est que nous nous retrouverons avec un déficit de 23,5 milliards de dollars, soit environ 8 à 10 p. 100 des recettes de l'État. C'est un facteur très important parce que des décisions difficiles doivent être prises. Je crois que personne ne recommande de fonctionner avec un déficit de 10 p. 100.

De fait, c'est ma question. Je connais déjà la réponse, mais je vais vous poser la question, monsieur Marshall.

Fonctionnez-vous avec un déficit de 10 p. 100? Si vous le faisiez, vos membres vous demanderaient-ils de redresser la situation, d'examiner vos dépenses et d'équilibrer votre budget?

**M. Robert Marshall:** D'un point de vue réglementaire, nous ne pourrions soutenir notre modèle d'affaires dans une position déficitaire. Nous devons respecter les critères de capitalisation qui deviennent plus rigoureux, de fait, à cause de Bâle III. Nous sommes assujettis aux mêmes normes sur la plupart des éléments. Par conséquent, non, nous ne pourrions pas du tout fonctionner avec un déficit.

**M. Pierre Lemieux:** Je m'en doutais. Je crois que c'est la même chose chez Merv et Dan. Votre association ne fonctionne pas avec un déficit de 10 p. 100. Je devine que si vous le faisiez, vos membres exigeraient que la situation soit corrigée.

Tout comme vos membres ont un vote chacun — le principe d'un membre, un vote — tous les Canadiens âgés de 18 ans et plus ont un vote eux aussi. Nous sommes comptables envers les Canadiens et c'est ce qu'ils demandent. Des décisions difficiles doivent être prises et vous connaissez tous trois les décisions difficiles qui doivent être prises tout au long de la vie de vos groupes et associations.

Je voulais parler d'éducation parce que je crois que c'est vraiment important. Plusieurs témoins nous ont parlé d'éducation. Je pense à l'éducation du grand public. Les Canadiens ont une idée de ce qu'est une coopérative. Leur connaissance n'est peut-être pas aussi étendue qu'elle devrait l'être, et ils ne sont probablement pas au courant des succès que je viens de décrire ni de ceux dont vous venez de nous faire part.

Je m'interrogeais sur votre travail avec les associations coopératives de plus haut niveau, par exemple l'Association des coopératives du Canada. Y a-t-il essentiellement un budget destiné à la publicité à des fins d'éducation, pour informer les Canadiens au sujet des coopératives, de leur succès et de leur force?

Pour vous donner un exemple, je suis du secteur agricole. Je m'intéresse aux Producteurs laitiers du Canada. Ils mènent une campagne très énergique pour éduquer la population au sujet des agriculteurs, de la production laitière, et ainsi de suite. Je crois qu'elle porte fruit, car les Canadiens veulent en savoir plus sur l'agriculture locale. Ils veulent en savoir plus sur les agriculteurs canadiens. Ils sont ouverts à ça. J'ai l'impression qu'ils seraient très ouverts à en savoir plus sur les coopératives — votre contribution, vos forces, vos réussites.

Je vais commencer une fois encore par M. Marshall. Avez-vous un budget à cette fin, ou dans vos discussions avec des entités de plus haut niveau, ont-elles un budget à cette fin? Et qu'en pensez-vous?

• (1450)

**M. Robert Marshall:** Localement, dans notre coopérative de crédit, oui, nous avons un budget pour éduquer nos membres et nos membres potentiels dans les collectivités où nous sommes présents. C'est une tâche très difficile, surtout par rapport aux non-membres, d'entamer un dialogue avec eux et de faire en sorte qu'ils commencent à acquérir une plus grande connaissance. La route est longue et ardue.

Par rapport à notre représentation provinciale auprès de la centrale de l'Alberta et de la centrale canadienne, je sais que des fonds sont réservés à cette fin. Dans quelle mesure et ainsi de suite, je ne pourrais pas vous donner de chiffres, mais je serais heureux de vous les fournir aussi ultérieurement.

**M. Pierre Lemieux:** D'accord.

Je serais intéressé à savoir quelles initiatives...

**Le président:** Désolé, votre temps est écoulé.

Monsieur Marshall, si vous voulez nous transmettre ces renseignements, je vous demanderais de les envoyer à mon intention, par l'entremise du greffier. Nous distribuerons l'information de cette façon, si vous pouvez nous la faire parvenir.

Nous laissons maintenant la parole à M. Allen, qui dispose de cinq minutes.

**M. Malcolm Allen:** Merci, monsieur le président.

J'aime toujours écouter mon ami, M. Lemieux, nous parler de financement déficitaire et de choix, mais je le répète, c'est une question de choix.

Si ma mémoire est bonne, l'infusion de capital dans le programme subventionnaire de l'IDC est de 4 millions de dollars. À entendre M. Lemieux, on dirait qu'il s'agit de 4 milliards de dollars, je dis bien 4 *milliards* et non 4 *millions* de dollars. Franchement, sans vouloir banaliser, le **ministre des Finances** pourrait faire tomber 4 millions de dollars de son bureau en déplaçant des papiers. Il me semble un peu extrême, de la part de mon ami, de laisser entendre que d'une quelconque façon, ce programme est un facteur du déficit. Il a manifestement essayé au cours des trois derniers jours de faire en sorte que ce soit incorporé dans ce rapport, même si pour permettre aux coopératives de crédit de continuer sur la voie de la prospérité, elles qui sont déjà prospères...

Je pourrais ajouter, et je m'adresse à vous, monsieur Marshall, qu'à titre de coopérative de crédit, vous devez bien payer de l'impôt sur le revenu.

**M. Robert Marshall:** Oui, c'est exact.

**M. Malcolm Allen:** Si vous aviez plus de succès, payeriez-vous plus d'impôt sur le revenu?

**M. Robert Marshall:** Oui, bien sûr.

**M. Malcolm Allen:** Vous pourriez même compenser les 4 millions de dollars qu'il cherche. Nous pourrions dire que l'investissement est mineur s'il obtenait 8 millions de dollars en retour. Ce serait un baume sur son déficit. Je n'en suis pas tout à fait sûr, puisque je suis un travailleur de l'automobile, pas un spécialiste des finances.

Monsieur Rockel, dans une autre vie, j'étais électricien industriel, je comprends donc la question du fil. À une ou deux reprises, vous avez parlé de pommes. Simplement pour concrétiser cette idée et la clarifier pour les gens qui nous écoutent, je dirais que vous avez signé une sacrée bonne entente avec, si je me souviens bien, Fortis, une entente qui dit que vous pouvez faire des lotissements. C'est vraiment sans précédent dans le réseau de distribution électrique, pour ainsi dire, qu'un exploitant rural puisse obtenir un lotissement, parce que c'est exponentiellement plus court d'installer une ligne d'une maison à une autre dans un lotissement que d'une ferme à une autre en milieu rural.

Je crois que vous aviez commencé à expliquer que votre association ressemblait à une belle pomme rouge. Voulez-vous dire que ce qui se passe essentiellement, c'est que les autres compagnies d'électricité vous regardent aller et disent qu'elles aimeraient vous soutirer ce lotissement? Et vous pouvez ne pas électrifier la partie rurale, surtout si vous êtes dans des secteurs où les clients sont à des kilomètres de distance l'un de l'autre.

**M. Merv Rockel:** Nous sommes en négociation.

Il y a deux grandes compagnies d'électricité dans les régions rurales de l'Alberta rurale, ATCO et Fortis. ATCO a une entente entre propriétaires de réseaux de distribution d'électricité différente avec ses associations d'électrification rurale. Ces dernières ne peuvent servir que des fermes individuelles. Elles n'ont pas d'entente pour servir des lotissements.

Certaines de ces associations sont petites. Il n'y en a que 150 et la clientèle de certaines d'entre elles s'est rétrécie et ne compte pas plus de 80 abonnés. Les compagnies d'électricité assurent les services pour les associations d'électrification rurale. Quelques associations ont acheté leur équipement et leurs pelles excavatrices et fonctionnent tout comme des compagnies d'électricité. D'autres embauchent les compagnies d'électricité pour le faire. Actuellement, si ATCO ou Fortis devait les acheter, certaines de ces petites associations d'électrification rurale augmenteraient leurs actifs et obtiendraient un rendement de 9 p. 100. Si elles avaient cet argent et le plaçaient à la banque, elles n'obtiendraient que 1,5 p. 100. C'est donc à leur avantage.

• (1455)

**M. Malcolm Allen:** Je ne me souviens pas très bien si c'est vous, monsieur Rockel ou vous, monsieur Astner, qui avez parlé d'un programme de microproduction à la ferme, que ce soit par énergie solaire ou éolienne, etc. En fait, afin d'illustrer cette solution pour ceux qui n'ont pas saisi, disons que le compteur peut aller dans les deux directions. Évidemment, il faut avoir une entente avec son fournisseur, son producteur pour que l'abonné puisse alimenter le réseau. Si j'ai plus de kilowatts sur ma ferme ou sur ma propriété qu'il ne m'en faut, je peux devenir un producteur. En réalité, j'en suis un. Je pourrais être un producteur net si je produis plus que je consomme.

Avez-vous une entente directe? Autrement dit, si j'achetais une propriété dans l'une de vos associations d'électrification rurale et que je déménageais en Alberta demain et que j'y installais ce système, est-ce que je participerais automatiquement au programme, ou y a-t-il une démarche à long terme pour les microproducteurs?

**M. Dan Astner:** Une restriction s'applique à la taille du microproducteur, en ce sens que vous ne pouvez pas produire plus que ce que vous consommez sur une période donnée.

En Alberta, toute la production doit passer par l'exploitant du réseau électrique provincial. Essentiellement, c'est à lui que les microproducteurs vendent cette électricité, à moins qu'ils aient conclu une entente distincte avec une entreprise donnée. Toutes les ententes et tout le débit d'électricité doivent passer par l'exploitant du réseau électrique, et tout part de là.

**M. Malcolm Allen:** Ce n'est pas un bénéficiaire...

**Le président:** Désolé, monsieur Allen, votre temps est écoulé.

**M. Malcolm Allen:** ...net... Cela se fait-il automatiquement?

**Le président:** Désolé, votre temps est écoulé.

Y a-t-il une réponse oui ou non à cette question?

**M. Dan Astner:** Je n'ai pas saisi la question.

**M. Malcolm Allen:** Oui ou non, si je consomme davantage que ce que je produis, suis-je inscrit automatiquement au programme?

**M. Dan Astner:** La différence vous sera facturée. C'est tout.

**Le président:** C'est presque un oui ou un non. Très bien, merci.

Nous donnons maintenant la parole à Mme Rempel. Vous disposez de cinq minutes.

**Mme Michelle Rempel:** Merci, monsieur le président.

Merci une fois encore à nos témoins d'être venus nous voir à Ottawa par un beau vendredi après-midi d'été tandis que les cérémonies d'ouverture des Jeux Olympiques sont en cours.

Monsieur Marshall, vous avez évoqué le budget 2010 et les nouveaux règlements que nous avons présentés pour les banques à charte et les coopératives de crédit. Quel est l'impact anticipé sur votre clientèle? En quoi consisteront les répercussions positives pour votre entreprise?

**M. Robert Marshall:** À la Mountain View Credit Union comme telle, nous n'envisageons pas cette possibilité pour le moment. Nous servons nos membres dans bientôt 12 collectivités de la région centrale de l'Alberta et nous avons beaucoup de pain sur la planche pour les quatre ou cinq prochaines années. Pour le moment, nous n'envisageons pas d'obtenir une charte fédérale.

**Mme Michelle Rempel:** Par rapport à ce projet de règlement, pour les autres membres qui peuvent ou non avoir des rapports avec d'autres coopératives de crédit, qu'est-ce qu'on en dit sur le terrain?

**M. Robert Marshall:** Je n'en ai pas beaucoup entendu parler, exception faite d'une coopérative de crédit en Colombie-Britannique. Je crois qu'en Alberta, dans la seule coopérative de crédit et de services financiers qui pourrait l'envisager, l'un des éléments que ces responsables chérissent beaucoup, c'est la garantie de dépôt à 100 p. 100 que le gouvernement provincial offre aux déposants membres. Si la coopérative devait relever de la compétence fédérale, les dépôts seraient assurés par la SADC, qui fixe un plafond de 100 000 \$ par instrument ou par régime. À mon avis, c'est un élément qui les fait réfléchir, sous ce rapport.

**Mme Michelle Rempel:** Vous avez parlé de vos actifs et de votre rentabilité. L'un des points communs dans les témoignages des représentants des différentes coopératives de services financiers qui

ont comparu ici, c'est la force des actifs, la force de la croissance, à la lumière des différents défis économiques que nous avons connus à l'échelle mondiale.

Diriez-vous qu'en grande partie, votre croissance s'est effectivement produite sans intervention du gouvernement fédéral? Cette affirmation est-elle exacte?

**M. Robert Marshall:** Je dirais qu'elle est exacte, pour le système en général, mais à titre de coopérative de crédit du centre de l'Alberta, où nous sommes présents dans 12 collectivités rurales, nous ne sommes pas en croissance pour le moment. Ce qui est malheureux, c'est que nous servons cinq collectivités dépourvues d'institutions et il nous est de plus en plus difficile de justifier notre présence dans ces collectivités parce que leur revenu est inférieur au taux moyen de rendement dont nous avons besoin pour assurer la survie de notre organisation à long terme. Notre concurrence dans ces régions ne vient pas des banques à charte ni d'autres coopératives de crédit, elle vient des trois sociétés d'État auxquelles nous faisons face. C'est ce qui est malheureux. Si les sociétés d'État complétaient nos services au lieu de les concurrencer, à mon avis, les bénéfices à long terme pour notre clientèle rurale seraient beaucoup plus grands.

• (1500)

**Mme Michelle Rempel:** Vous avez mentionné dans votre déclaration que vos actifs ont augmenté en 2012. Est-ce exact?

**M. Robert Marshall:** C'est exact, mais seulement pour les dépôts, pas pour les prêts, et les prêts sont nos actifs les plus productifs. En réalité, notre portefeuille de prêts a rétréci.

**Mme Michelle Rempel:** Vous avez dit dans votre déclaration que votre revenu pour le premier trimestre de 2012 s'élève à 33 millions de dollars. Est-ce un résultat moyen pour votre coopérative?

**M. Robert Marshall:** Ce chiffre vaut pour l'ensemble du réseau coopératif ou de la province, pas pour nous. J'aimerais bien que ce soit le cas.

**Mme Michelle Rempel:** D'accord. Vous diriez donc que 4 millions de dollars est un montant important.

**M. Robert Marshall:** Oui, très important.

**Mme Michelle Rempel:** C'est excellent.

Vous dites que les prêts sont un élément clé de vos activités. Lorsque vous examinez votre souscription, ou le processus au moyen duquel vous évaluez le risque associé à un prêt et vous déterminez s'il s'agit d'une possibilité d'affaires viable pour vous, diriez-vous que la structure de gouvernance d'une entreprise est un facteur clé dans cette évaluation? Plus particulièrement, accordez-vous une préférence aux entreprises structurées selon un modèle coopératif?

**M. Robert Marshall:** Oui, nous accordons la préférence à ce modèle. Je me répète, nous comprenons le modèle, nous comprenons l'orientation, nous comprenons que l'entreprise est la propriété des membres et qu'il y a une certaine pérennité par opposition à une entreprise à propriétaire unique dont la gouvernance repose essentiellement sur une personne, voire sur une famille.

Non, cet aspect entre en ligne de compte. Je me répète, l'un des points fondamentaux qui nous intéresse dans l'évaluation du crédit, c'est la capacité de rembourser l'obligation. Nous devons utiliser cette approche parce que nous prenons les dépôts de nos membres pour les investir dans ces compagnies ou ces coopératives. C'est probablement l'un des critères les plus importants, la capacité de rembourser le prêt à temps.

**Le président:** Merci.

Je suis désolé, votre temps est écoulé.

**Mme Michelle Rempel:** Je vous ai regardé, voilà le problème.

**Le président:** Oui, ne me regardez jamais.

Quoi qu'il en soit, nous donnerons maintenant la parole à votre ami, M. Payne.

Vous disposez de cinq minutes.

**M. LaVar Payne:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus. Il est important que nous entendions votre témoignage, et nous avons certainement entendu beaucoup de témoignages vraiment positifs, comme mes collègues l'ont souligné aujourd'hui.

J'ai plusieurs questions.

Premièrement, monsieur Marshall, à titre d'information, je suis membre de la coopérative de crédit Servus et je suis très heureux de son développement. Je constate qu'elle détient près de 60 p. 100 du marché albertain. Anticipez-vous d'autres développement, par exemple la coopérative de crédit Servus ou d'autres coopératives de crédit qui fusionneraient avec des coopératives plus petites pour devenir plus grosses et plus fortes?

**M. Robert Marshall:** C'est une excellente question. Oui, je crois que ce sera un jour le cas de certaines coopératives de crédit. Il y aura probablement une ou deux fusions par an en Alberta, en général de petites coopératives de crédit qui emploient une ou deux personnes, ou qui sont ouvertes 12 heures par semaine — ce genre de choses.

Je sais qu'une coopérative de crédit en difficulté a fusionné avec Servus. Il y en aura certainement d'autres. Je ne sais pas à quel rythme.

L'autre aspect intéressant sur lequel nous avons travaillé ensemble, les trois coopératives de crédit de taille similaire — nous sommes à 500 millions de dollars et Servus est à 11 milliards de dollars — c'est qu'au lieu de nous fusionner, nous avons créé une filiale financée par les trois coopératives. Nous commençons à confier toutes nos activités administratives à cette entreprise. C'est une initiative de collaboration plutôt qu'une fusion sous ce rapport.

**M. LaVar Payne:** J'aimerais aussi savoir si vous partagez des prêts avec d'autres coopératives de crédit ou d'autres institutions financières.

**M. Robert Marshall:** Oui, nous le faisons avec d'autres coopératives de crédit ainsi qu'avec Concentra. Nous prenons une participation soit par l'achat de tranches d'un bloc de créances hypothécaires ou la syndication d'une entente de financement importante.

**M. LaVar Payne:** D'accord.

J'ai remarqué que vous avez parlé dans votre déclaration préliminaire de votre contribution à la collectivité. Je me demandais si vous pourriez nous donner un peu plus d'information sur vos investissements dans la collectivité et leurs résultats. Je ne sais pas si

cela touche toutes les collectivités que vous servez ou seulement quelques-unes d'entre elles.

• (1505)

**M. Robert Marshall:** Nous participons à plusieurs initiatives différentes de façon ponctuelle. Par exemple dans la petite ville de Beiseker, nous avons fait un don de 25 000 \$, si je me souviens bien, à une partie d'un projet de construction destiné à la collectivité. Chaque année, nous engageons des fonds ou nous parrainons des ventes des clubs 4-H et nous participons aux enchères. Nous y assistons et nous payons le double de la valeur d'un veau, mais c'est de bonne guerre car nous le faisons pour toutes les bonnes raisons.

Nous avons une classique annuelle de golf pour des oeuvres de bienfaisance. L'autre jour, nous avons pu faire un don de 18 000 \$ à un centre d'accueil local dans l'une de nos collectivités. C'est ce genre de choses que nous faisons continuellement chaque année. En partie, il s'agit d'activités ponctuelles et d'autres nécessitent évidemment de la planification et des préparatifs.

**M. LaVar Payne:** Bien sûr, nous avons entendu parler de ce genre de contributions de la part des représentants d'autres coopératives de crédit et d'entreprises coopératives et à mon avis, elles aident vraiment toutes les collectivités qu'elles servent dans les différentes régions du pays.

J'aimerais m'adresser à M. Rockel, ou à M. Astner, sur un point.

Vous avez dit que vous pouviez avoir seulement des fermes pour clients, vous ne pouvez donc pas assurer des services à de petits hameaux ou villages ou peu importe qui font partie de votre district?

**M. Merv Rockel:** Vous avez raison. Notre entente nous empêche de servir des hameaux ou des petites villes, mais nous pouvons servir des lotissements et il faut espérer qu'ils ne deviendront pas des hameaux ou des municipalités.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. LaVar Payne:** C'est une bonne façon de contourner cette restriction, je crois.

Vous pourriez peut-être développer votre entreprise.

**M. Merv Rockel:** Dans une certaine mesure, oui c'est possible.

**M. LaVar Payne:** Bien.

Quel pourcentage du réseau la fédération possède-t-elle ou exploite-t-elle dans l'ensemble?

**M. Merv Rockel:** Cela représente 3 p. 100 de la population ou 1 p. 100 de la consommation d'électricité. En ce qui concerne le nombre de milles de lignes, je n'ai pas ces chiffres.

**M. LaVar Payne:** Bien. Je sais que le développement du réseau en Alberta suscite un peu la controverse, pour ainsi dire. Je me demandais si vous participiez à ce processus ou si vous aviez un rôle à jouer.

**M. Merv Rockel:** Nous avons présenté un mémoire au comité de la distribution et notre philosophie est que nous devons avoir un réseau fiable, que c'est vraiment important. Si une tempête frappe l'Alberta, les derniers abonnés rebranchés seront ceux des régions rurales. Par conséquent, nous dépendons beaucoup plus d'un réseau de distribution fiable que les habitants des villes.

**M. LaVar Payne:** Bien.

Allez-y.

**M. Dan Astner:** Sur ce point, j'ajouterais que la fédération a demandé de siéger à plusieurs comités gouvernementaux. Nous siégeons à un comité de surveillance des coûts du réseau de distribution — sur le développement du réseau. Le gouvernement de l'Alberta demande ce que la fédération en pense du point de vue des consommateurs et les associations d'électrification rurale ont la possibilité de s'exprimer. Leurs représentants connaissent probablement mieux le réseau électrique que le consommateur moyen. Ainsi, même si nous sommes assez peu nombreux, le gouvernement reconnaît que nous sommes les utilisateurs ultimes et il nous écoute au sujet de l'impact que cela aura sur nous.

**M. Merv Rockel:** Nous sommes des utilisateurs ultimes bien renseignés.

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela conclut la deuxième série de questions. Il nous reste un peu de temps pour passer à une troisième série.

En premier sur ma liste, j'ai M. Preston. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Joe Preston:** Merci beaucoup. Je n'ai pas souvent une deuxième chance. C'est fantastique.

Je vais me pencher un peu sur la gouvernance. Je vous laisse à tous le loisir de répondre.

Monsieur Marshall, vous avez dit que vous avez 11 unités et que vous êtes à la veille d'en avoir une douzième. Si je comprends bien, vous ouvrez une succursale dans une nouvelle collectivité.

**M. Robert Marshall:** Oui, à Langdon, une municipalité de 3 400 personnes tout près de Calgary, où l'on ne trouve aucune institution financière.

**M. Joe Preston:** Lorsque vous envisagez un tel développement, je suis certain que c'est important même pour votre groupe, un groupe du type « un membre, un vote ». Comment aboutissez-vous dans un nouvel endroit? Vous n'avez probablement pas beaucoup de membres à Langdon, ou avez-vous des membres à Langdon qui se rendent en voiture à l'une de vos autres succursales et qui sont membres ailleurs? Comment arrivez-vous à convaincre les gens, par exemple à Olds, de dire: « C'est une excellente idée. Ouvrons une succursale à Langdon et dépensons une grosse somme d'argent pour construire une nouvelle caisse ».

**M. Robert Marshall:** Eh bien, cela nous ramène à notre modèle de gouvernance. En réalité, la décision revient à notre conseil d'administration qui représente nos membres. Nous établissons collectivement notre plan stratégique et nous déterminons où se situent nos possibilités de croissance. Est-ce que nous voulons vraiment aller dans cette voie? Si le projet nous tient à cœur et que nous croyons qu'il s'agit d'une bonne décision, nous déterminons alors comment nous allons procéder.

• (1510)

**M. Joe Preston:** Je suppose que la réponse est parfois non.

**M. Robert Marshall:** Oui, cela arrive.

**M. Joe Preston:** Manifestement, dans le système « une personne, un vote », pour notre part, nous avons obtenu suffisamment de votes, donc nous sommes ici. Cependant, il se pourrait qu'un jour, ce soit le contraire et que nous ne soyons plus là. C'est la même chose pour vos décisions d'affaires.

Monsieur Rockel, monsieur Astner, est-ce la même chose dans votre entreprise? Lorsque vous proposez un projet, combien de fois vos membres disent-ils: « le risque est simplement trop gros pour nous ou nous grossissons trop rapidement »?

**M. Merv Rockel:** Je vais vous raconter un incident. Nous nous sommes engagés dans le projet de relevé des compteurs et nous pensions que nous ferions face à de l'opposition. Les gens sont venus nous dire: « Merci mon Dieu, nous n'avons pas à... ». Le membre devait relever le compteur et faire parvenir les données au bureau.

**M. Joe Preston:** C'est exact, il devait envoyer la petite fiche.

**M. Merv Rockel:** Vous remplissiez le petit formulaire, ou ce que vous aviez sous la main.

Ils ont dit: « Merci mon Dieu, nous n'avons plus à le faire. Le projet en valait bien... ».

**M. Joe Preston:** Mais je parie qu'il y a eu une certaine opposition au changement lorsque vous l'avez proposé pour la première fois. « Allez-vous vraiment relever mon compteur du haut des airs »?

**M. Merv Rockel:** Eh bien, l'avion est venu par la suite. Au départ, cela devait se faire en voiture.

L'autre projet concernait Corridor Communications. Nous nous sommes engagés dans ce projet. Nous avons des assemblées annuelles et des participants étaient vraiment en colère parce qu'ils ne pouvaient pas avoir le service vu qu'ils vivaient dans une vallée ou un lotissement dans la vallée. Ils étaient vraiment fâchés: « Pourquoi je ne peux pas l'avoir? Vous l'avez, vous ».

**M. Joe Preston:** Dites-leur de prendre une pelle et nous allons aplâner ces collines.

**M. Dan Astner:** Je crois que cela dépend aussi du degré de diligence raisonnable dont le conseil a fait preuve au fil des ans. Les membres nous disent: « Si le conseil a examiné le projet, et vous avez fait une étude de rentabilisation et c'est une bonne décision, nous vous faisons confiance. Vous êtes là pour ça ».

**M. Joe Preston:** J'allais y venir.

Monsieur Rockel, vous avez parlé de la formation au leadership, de la façon dont vous formez la personne suivante. Eh bien, je parie que je regarde trois personnes qui ont fait beaucoup de formation avec le prochain lot d'administrateurs, ou le prochain groupe de personnes qui forment une coopérative associée ou qui siègent à des conseils d'administration — de la formation sur la gouvernance et ce genre de choses.

Je sais comment cela se passe dans l'Ontario rurale, où c'est le directeur de la coopérative de crédit locale et les autres conseils d'administration auxquels il peut siéger, et la formation qui se fait — parce qu'elle se fait.

Je parie que je vois trois personnes qui en ont fait beaucoup. La formation n'est peut-être pas structurée, mais je parie que dans certains cas, elle l'est. Je sais que nous avons des programmes de mentorat pour l'entreprise et pour des conseils d'administration d'organisations sans but lucratif et je parie que vous avez fait la même chose.

Est-ce exact?

**M. Robert Marshall:** Pour notre part, la Centrale canadienne représente pour nous une excellente ressource. À mon avis, elle a un très bon programme pour un administrateur qui doit se familiariser avec notre système.

Je les félicite pour l'effort qu'ils ont investi dans l'élaboration de ce programme au cours des 10 à 15 dernières années.

**M. Merv Rockel:** En Alberta, Rural Utilities a joué un rôle de leadership. Ils ont invité un spécialiste du nom de Jim Brown.

Avez-vous déjà lu son livre *The Imperfect Board Member*? C'est l'un des livres les plus populaires sur la gouvernance des conseils d'administration. Il a animé des ateliers. Il vient à notre assemblée générale annuelle et il parle pendant des heures.

Rural Utilities est l'entreprise qui a vraiment... Nous avons eu des ateliers à la grandeur de la province et nous attirons beaucoup de participants. Je félicite vraiment Rural Utilities d'avoir pris cette initiative.

**M. Joe Preston:** Je vous félicite tous pour ce que vous faites. Je suis sûr que les connaissances transmises ont une valeur inestimable.

**M. Merv Rockel:** C'est notre travail de nous assurer que nos administrateurs et nos directeurs assistent à ces réunions.

**M. Joe Preston:** C'est tout à fait vrai.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous avons commencé deux ou trois minutes en retard, donc je crois que nous avons du temps pour une autre série de questions.

Ce sera au tour de M. Allen. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Malcolm Allen:** Merci, monsieur le président.

Je veux revenir à M. Marshall et à FAC. Une des points que vous avez soulevés qui n'avait pas été soulevé avant concernait les autres aspects de FAC et des coopératives de crédit et la concurrence. Vous avez dit, et cela m'a frappé, qu'à cause de la concurrence dans certaines régions où vous avez une succursale et où vous êtes la seule institution dans la ville en question, vous pourriez devoir plier bagage parce que les prêts s'en vont ailleurs.

Si je me souviens bien, lorsque les représentants de FAC étaient ici, ils ont dit qu'ils n'offrent pas d'autres produits financiers. Autrement dit, ils s'occupent d'accorder des prêts dans le secteur agricole, et ils ne sont pas un fournisseur de services, ils n'offrent pas de comptes chèques.

Je paraphrase, mais ils ont dit qu'ils ne volaient pas vos clients. Ils ont dit que si vous proposez une entente à un client, il ne vous concurrence pas en offrant un taux plus intéressant. Y a-t-il du vrai là-dedans?

Les agriculteurs sont plutôt malins. S'ils savent que FAC offre de meilleures conditions et que s'ils s'adressent à vous en premier, FAC ne leur offrira pas de meilleures conditions, ils vont s'adresser en premier à FAC, même si en tant que membres, ce sont vos clients.

Y a-t-il du vrai dans tout ça, ou est-ce tout à fait différent?

• (1515)

**M. Robert Marshall:** Je dirais qu'il y a un peu de vrai. Je vous donne un exemple — les agriculteurs sont des gens d'affaires très astucieux, absolument — dans notre collectivité rurale, il n'y a pas de commerces. Sur certaines rues, on trouve trois commerces et c'est tout. Il y a la station-service locale, un restaurant et peut-être une quincaillerie et une épicerie, s'ils sont chanceux. Ce n'est pas suffisant pour soutenir notre modèle d'affaires. Nous avons besoin du crédit à la petite entreprise et au secteur agricole.

Dans la collectivité agricole ou dans le secteur agricole, nous verrons qu'un agriculteur s'adresse à deux ou trois institutions, dont Financement agricole Canada, en même temps. Dans une telle situation, nous rivalisons avec plusieurs institutions et nous arrivons toujours à court. La concurrence se joue sur le taux, ou sur le fait que nous exigeons une évaluation pour valider la valeur de la garantie. FAC nous bat toujours sur le taux et elle n'exige pas d'évaluation. Elle utilise son propre système d'évaluation foncière, fondé sur une moyenne provinciale.

Je peux dire en toute certitude qu'il y a un risque pour tous, si on utilise une moyenne. Une section de terrain voisine d'une autre section de terrain peut avoir une valeur complètement différente.

FAC tend à toujours remporter le marché à cause du taux, des conditions, de la possibilité de prêter à 100 p. 100 de la valeur et du fait qu'elle n'exige pas d'évaluation. Nous ne pouvons pas le faire dans notre monde — nos autorités réglementaires ne le permettraient pas — et je crois aussi que la prudence en affaires ne le permettrait pas non plus.

**M. Malcolm Allen:** Vous avez aussi dit que lorsque l'économie globale ralentit un peu, assez souvent, les gens se tourneront vers vous en tant que prêteur parce que leur prêteur habituel, s'ils utilisaient depuis longtemps une banque conventionnelle, peut leur avoir dit non. Je suis d'accord avec vous quand vous dites que vous n'êtes pas le prêteur de dernier recours. Les gens se demandent simplement: « À qui d'autre pourrais-je m'adresser » et ils vous trouvent au bout du compte.

Avez-vous une idée de combien d'entre eux vous gardez après coup? Gardez-vous ces clients plus longtemps une fois qu'ils ont vu à quel point ils aiment votre service ou qu'ils vous sont reconnaissants de ce que vous avez fait pour eux et ils veulent désormais rester clients à long terme?

**M. Robert Marshall:** Absolument, c'est exactement ce qui arrive. Dans ces situations, ils deviennent de très bons ambassadeurs pour leur coopérative de crédit parce qu'ils racontent leur expérience et nous accueillons de nouveaux clients en conséquence. Pas forcément à l'intérieur d'un mois ou deux, mais au fil du temps, nous récoltons des dividendes de cette façon.

**M. Malcolm Allen:** De votre point de vue, vous aimeriez que nos examinateurs FAC, peu importe dans quel comité, que ce soit celui de l'agriculture ou un autre. Vous voulez aussi que nous exécutions l'examen non seulement en fonction des dommages qu'elle cause à votre institution — parce que vous pourriez probablement vous retirer un peu et quand même vous tirer d'affaire... De fait, en étant forcés de vous retirer, vous pourriez de fait améliorer votre situation à certains égards, parce qu'il y a un coût inhérent à être présent dans une petite localité, au-delà du fait que vos membres vous demandent de rester.

Ce n'est pas ce que j'ai entendu d'autres témoins. Est-ce que vous suggérez que nous procédions ainsi?

**Le président:** Veuillez répondre aussi brièvement que possible.

**M. Robert Marshall:** Je vais réitérer ce que les représentants de la Centrale canadienne ont dit: « Nous aimerions que le mandat de FAC fasse régulièrement l'objet d'un examen parlementaire, comme c'est le cas de la BDC et d'Exportation et Développement Canada; et que FAC complète nos activités au lieu de les concurrencer. Je pense que nous coexistons sans problème avec ces deux autres sociétés d'État. Je suppose que le message que nous aimerions transmettre, c'est que nous aimerions pouvoir dire la même chose de FAC.

**Le président:** Merci beaucoup.

Ainsi se conclut la discussion avec ce groupe de témoins. Merci beaucoup à tous de nous avoir présenté votre témoignage aujourd'hui et d'avoir répondu aux questions des députés. C'est très apprécié. Vous avez apporté une contribution très utile à nos travaux et nous vous en remercions beaucoup.

Je lève la séance jusqu'à 15 h 30.

•(1520)

(Pause)

•(1530)

**Le président:** La séance est de nouveau ouverte.

Je vois que nous avons un groupe de témoins assez nombreux, pour notre dernier groupe de la journée. Nous sommes impatients de vous entendre.

Nous accueillons M. Bob Nelson, président et chef de la direction de la United Farmers of Alberta ainsi que M. Bill Dobson, l'un de ses administrateurs. Nous accueillons aussi Mme Hazel Corcoran, directrice générale de la Fédération canadienne des coopératives de travail et M. Peter Hough, agent financier. Enfin, nous accueillons Mme Vera Goussaert, de la Manitoba Cooperative Association.

[Français]

**Mme Vera Goussaert (directrice générale, Manitoba Cooperative Association):** En français, on prononce « Goussart »

[Traduction]

et en anglais, « Goussard ».

**Le président:** Merci.

Nous allons donner à chacun de vous la chance de présenter une déclaration préliminaire de 10 minutes. Comme nous avons de nombreux témoins, j'essaierai de vous faire signe lorsqu'il vous restera une minute puis lorsqu'il sera temps de conclure.

Je vais donner la parole en premier à la United Farmers of Alberta.

Monsieur Dobson, vous disposez de 10 minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

**M. Bill Dobson (directeur, Cultivateurs unis de l'Alberta):** Bon après-midi, monsieur le président et mesdames, messieurs les membres du Comité spécial sur les coopératives.

Mon nom est Bill Dobson et je suis membre du conseil d'administration de la United Farmers of Alberta Co-operative Limited, aussi connue sous le nom d'UFA. J'ai à mes côtés Bob Nelson, président et chef de la direction de l'UFA. Je vais passer par-dessus une partie du mémoire original que vous avez probablement reçu, je couperai ainsi une partie du contenu accessoire pour respecter le temps imparti.

Je vous remercie infiniment de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer devant le comité spécial. Nous considérons que votre travail est essentiel et nous avons hâte tous les deux de répondre à vos questions après notre déclaration.

Le gouvernement du Canada s'est toujours vivement intéressé au rôle des coopératives. Des gens des quatre coins du Canada soutiennent et utilisent les coopératives, sans égard à leurs allégeances politiques ou à leur statut économique. Ceux parmi nous qui consacrent beaucoup de temps au secteur coopératif apprécient grandement le réseau de relations qui s'est établi depuis de nombreuses années.

Cette année a été celle de la célébration et de la mise en évidence des coopératives et des caisses populaires partout dans le monde puisque les Nations Unies ont désigné 2012 comme l'Année internationale des coopératives. C'était également un moment de réflexion et d'autoévaluation. Il est très approprié que le gouvernement fédéral saisisse également cette occasion pour examiner son rôle d'aide à la prospérité du secteur coopératif. Les coopératives et les caisses populaires assurent une activité économique et créent de l'emploi partout au Canada. Le fait d'établir un environnement économique plus efficace et plus efficient est garant de la santé financière du secteur.

UFA est une coopérative bien établie qui assure aujourd'hui des services à environ 120 000 membres par l'entremise d'un vaste réseau de 113 organismes responsables du secteur pétrolier, 35 magasins qui approvisionnent les exploitations agricoles et les élevages et 25 magasins de sport d'aventure extérieure exploités sous la bannière Wholesale Sports. Nous sommes passés d'une coopérative de petite taille à une entreprise de grande envergure dont les ventes annuelles ont atteint 2,1 milliards de dollars en 2011.

Notre but essentiel est l'amélioration du bien-être économique et social de nos agriculteurs propriétaires et de leurs collectivités. Chaque jour, nous travaillons en vue de favoriser la réussite en milieu rural en fournissant des produits et services agricoles, en protégeant les investissements de nos membres dans la coopérative et en défendant et soutenant les causes locales, les programmes ruraux et le développement professionnel.

UFA est fière d'employer actuellement environ 1 200 personnes et 65 agents indépendants responsables du secteur pétrolier. Environ 500 personnes sont par ailleurs employées par les agents responsables du secteur pétrolier d'UFA.

L'historique de l'évolution d'UFA est probablement le plus intéressant de toutes les entreprises au Canada. Il suffit de jeter un coup d'oeil à notre historique pour découvrir une preuve vivante de l'agilité et de l'endurance d'une entreprise coopérative. Nous sommes très fiers et nous apprenons de notre héritage, mais nous sommes conscients du fait que notre viabilité à l'avenir est tributaire de notre adaptation aux besoins de nos propriétaires et clients.

Nous affirmons que nous existons depuis plus de 100 ans, ce qui est vrai, mais en réalité nous ne sommes pas une coopérative depuis plus de 100 ans. UFA, constituée en 1909, avait pour but essentiel d'améliorer les moyens de subsistance des agriculteurs en Alberta. Ce but reste largement le même aujourd'hui même s'il est atteint d'une façon beaucoup plus différente qu'à l'époque.

Au départ, UFA était une organisation sociale et de lobbying. En 1918, UFA a commencé à acheter des fournitures agricoles collectivement pour les distribuer par l'entremise des « locaux » communautaires. En tant qu'organisation agricole, United Farmers of Alberta cherchait le moyen le plus efficace de faire du lobbying auprès du gouvernement provincial. UFA pensait qu'il serait une bonne idée d'élire certains membres de l'organe législatif afin d'avoir accès aux Libéraux au pouvoir.

C'est ainsi qu'en 1921, UFA a désigné des candidats dans 45 circonscriptions sur 61. Avant de comprendre ce qui venait de se produire, elle avait élu 38 députés à l'Assemblée législative et a formé un gouvernement majoritaire! Je ne doute pas que vous aimeriez tous recruter son directeur de campagne.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Bill Dobson:** UFA a gouverné l'Alberta jusqu'en 1935, date à laquelle elle a été battue. Au cours de cette période, l'activité de fourniture agricole d'UFA était florissante. En 1932, on a pensé que la création d'une coopérative centralisée serait le moyen le plus efficace de répondre aux besoins de l'agriculture en Alberta. Aujourd'hui, la participation politique et les efforts du lobby agricole ne sont plus ce qu'ils étaient, mais l'activité coopérative continue de croître et d'améliorer les moyens de subsistance des habitants du milieu rural en Alberta.

UFA vise en réalité trois domaines, assez distincts les uns des autres, qui devraient être d'un grand intérêt pour le gouvernement fédéral : l'environnement économique pour les grandes coopératives existantes; le soutien aux coopératives émergentes au Canada rural; l'aide extérieure axée sur les coopératives.

Pour UFA, l'environnement économique concernant les grandes coopératives actuelles revêt un intérêt de taille et c'est ainsi que nos commentaires d'aujourd'hui aborderont en grande partie ce point. Cependant, nous formulerons quelques observations concernant les deux autres points à la fin de notre présentation.

Nous sommes convaincus que le fait d'être une coopérative ne devrait créer ni avantage ni inconvénient pour une entreprise canadienne. Les coopératives ont une façon unique de mener leurs activités qui doit être reconnue et respectée. UFA fonctionne selon sa propre charte provinciale, mais les règles de taxation fédérales ont une grande influence sur nos activités. Par ailleurs, la mobilisation de capitaux dans une structure de coopérative demeure un important défi à relever.

● (1535)

Historiquement, lorsqu'elles démarraient leurs activités, les coopératives étaient de petites entités émanant d'un besoin commun, mais au fil du temps, elles ont progressivement pris de l'ampleur. Dans le monde des entreprises d'aujourd'hui, il est essentiel qu'une entreprise atteigne rapidement une certaine taille pour qu'elle soit concurrentielle et pertinente. Cela est tout aussi vrai dans le monde des coopératives. Nous aimerions voir le gouvernement fédéral rétablir un comité coopératif interministériel permanent. On doit comprendre la nature unique des coopératives et en tirer parti afin de permettre la réussite des collectivités rurales. Nous recommanderions également qu'un petit groupe d'experts financiers se réunissent afin de déterminer s'il existe des domaines où on constate une iniquité qui pourrait être rectifiée pour assurer que les coopératives et les entreprises mènent leurs activités selon des règles du jeu équitables.

Notre directeur financier nous a présenté les suggestions suivantes concernant la manière dont les règles de taxation pourraient être modifiées pour simplifier et rendre claire la présentation de nos rapports.

Premièrement, exonérer les coopératives du paiement de l'impôt de la Partie VI.1 L'impôt de la Partie VI.1 a tendance à être un autre fardeau fiscal pour la plupart des coopératives qui mènent des activités dans des instances limitées ou présentant des contraintes. Il est fondé sur un prétendu impôt fédéral et provincial combiné qui s'écarte du taux d'imposition propre à la province dans laquelle la coopérative mène ses activités. Par ailleurs, le fait de payer cet impôt additionnel limite la capacité de la coopérative de verser plus de ristournes à ses membres auxquels elle est mandatée d'assurer des services. Cet impôt constitue par ailleurs un fardeau de plus au cours des années pendant lesquelles les coopératives subissent des pertes.

Deuxièmement, classer les coopératives en tant que modèle d'entreprise unique aux fins de l'impôt. Nous recommanderions que les coopératives soient définies de manière unique pour éviter d'avoir à modifier des articles de lois sur les impôts lorsqu'une coopérative affiche l'intention de réaliser des profits.

Troisièmement, prolonger la durée du programme des « parts à imposition différée ». La part à imposition différée a été établie par la réforme du budget de 2005 afin d'aider les coopératives agricoles quant à leurs besoins de capitalisation en différant le paiement des ristournes aux membres au moyen de part à imposition différée. Il est prévu que ce programme prendra fin en 2016, mais nous croyons qu'il serait très utile de prolonger sa durée étant donné que la capitalisation demeure un défi crucial dans les années à venir. Nous demandons également que d'autres mesures soient envisagées afin d'assurer qu'il n'y ait aucun obstacle pour les coopératives qui sont à la recherche de capitalisation auprès d'autres parties que leurs membres.

Nous espérons que ces idées seront prises en compte et discutées avec d'autres coopératives dans l'ensemble du Canada.

UFA se soucie non seulement de la coopérative, mais également de ses membres propriétaires. Le troisième des sept principes coopératifs de l'Alliance coopérative internationale est intitulé « Participation économique des membres ». UFA pense qu'il est essentiel de s'acquitter de cette obligation. Il est très important que le traitement fiscal de nos membres soit équitable concernant les ristournes et que nos membres soient en mesure d'investir dans leur propre coopérative.

Les parts à imposition différée qu'aborde le troisième point ci-dessus présentent des avantages tant à la coopérative qu'au membre. Nous recommanderions de travailler avec nos associations coopératives nationales afin de veiller ensemble à la création de l'environnement optimal pour le soutien aux membres et l'investissement dans le secteur coopératif.

En ce qui concerne les coopératives naissantes, nous devons nous rappeler qu'UFA n'a pas toujours été une grande coopérative prospère. Comme toute autre entreprise, nous sommes passés par l'étape du lancement. Cette étape a connu à maintes reprises son lot de défis et de difficultés. Grâce à l'expérience, nous avons la certitude que le modèle coopératif est un moyen très efficace de mener des affaires. Il crée une bonne ambiance de travail tant pour les propriétaires que pour les employés. Les membres, qui sont également des clients, ressentent un sentiment de loyauté.

Maintenir un Canada rural fort revêt certainement un intérêt et un avantage pour la population. Nous espérons que votre comité examinera les manières dont le gouvernement fédéral peut contribuer à la stimulation de la croissance dans les collectivités rurales par l'entremise du développement d'un système coopératif. Même si l'Initiative de développement coopératif (IDC) était conçu pour stimuler ce genre de partenariat, nous comprenons la nécessité des mesures d'austérité budgétaires et de l'utilisation efficace de l'argent des contribuables. Nous ne sommes pas ici pour nous plaindre au sujet de l'annulation de ce programme, mais plutôt pour encourager un examen de ce que pourrait être le rôle du gouvernement fédéral à l'avenir. Nous nous ferons un plaisir de discuter plus en détail des idées concernant la manière dont le gouvernement et l'industrie pourraient établir un partenariat pour le développement des coopératives émergentes, particulièrement dans le Canada rural.

Par ailleurs, le fait d'être membre de l'Association des coopératives du Canada nous permet d'avancer nos idées concernant de telles initiatives.

Bien que l'aide extérieure axée sur les coopératives puisse ne pas être l'objectif principal de ce comité, nous pensons qu'il est utile de la mentionner même brièvement. Le Canada a une histoire dont il doit être fier en matière d'aide à ceux qui sont nés dans des conditions qu'ils n'ont pas choisies. Nous sommes probablement tous d'accord que l'utilisation la plus raisonnable des fonds destinés à l'aide est « d'aider les gens à s'aider eux-mêmes ». Les coopératives et les caisses populaires canadiennes financent plusieurs programmes de développement international en partenariat avec d'autres parties, y compris l'ACDI, afin de venir en aide financièrement aux personnes qui font face à des défis extraordinaires. Il ne fait aucun doute que les entreprises coopératives « aident les gens à s'aider eux-mêmes ». Nous sommes prêts à faire notre part et nous vous invitons à travailler avec nous. Nous vous encourageons à poursuivre les partenariats qui lanceront des programmes d'aide extérieurs axés sur les coopératives.

En conclusion, nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer devant ce comité spécial sur l'avenir des coopératives. Nous serions heureux de répondre à vos questions.

• (1540)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je crois que vous devez avoir répété, parce que vous vous êtes arrêté presque pile à 10 minutes.

C'est au tour de la Fédération canadienne des coopératives de travail.

Qui de vous deux présentera votre déclaration?

**Mme Hazel Corcoran (directrice générale, Fédération canadienne des coopératives de travail):** Je vais commencer, mais nous prendrons tous deux la parole.

**Le président:** Bien, c'est parfait. Vous disposez de 10 minutes et vous pouvez répartir le temps comme bon vous semble entre vous deux, mais je vous donne la parole pendant 10 minutes.

• (1545)

**Mme Hazel Corcoran:** Merci beaucoup de nous avoir invités à comparaître devant le Comité spécial sur les coopératives pour présenter le mouvement des coopératives de travail.

[Français]

Je vous remercie de nous accueillir dans le cadre de ce comité.

[Traduction]

Et c'est tout le français que je prononcerai.

Je suis Hazel Corcoran, la directrice générale de la Fédération canadienne des coopératives de travail.

Les coopératives de travail sont des entreprises qui appartiennent aux employés. Il s'agit en général de petites entreprises qui fonctionnent selon les principes coopératifs. Elles sont une forme d'entrepreneuriat collectif: des gens se réunissent pour devenir entrepreneurs dans un cadre coopératif. Ces coopératives existent dans de nombreux secteurs différents, notamment la foresterie, les technologies de l'information, la production d'aliments et les services d'alimentation, le commerce équitable et bien d'autres encore. Je mentionnerai par exemple: les coopératives de taxi; la Multicultural Health Brokers Co-op d'Edmonton; le marché d'aliments naturels Big Carrot à Toronto; la coopérative La Siembra à Ottawa, qui produit les chocolats Cocoa Camino et est l'un de nos membres les plus populaires; Promo-Plastik de Saint-Jean-Port-Joli, au Québec, et la coopérative Just Us! Coffee Roasters à Wolfville, en Nouvelle-Écosse.

Aujourd'hui, environ 350 coopératives de travail emploient plus de 13 000 personnes au Canada. On estime que les deux tiers de ces coopératives sont québécoises. La Fédération canadienne des coopératives de travail est leur fédération nationale bilingue et elle compte de nombreux membres au Québec. La Fédération fournit des services, notamment du soutien au démarrage et à la gestion courante, un fonds d'investissement dans les petites coopératives de travail, le Fonds « La Ténacité ça fonctionne », de la recherche et un programme de REER qui permet à nos membres d'investir dans leur entreprise.

Nous avons quatre points principaux à présenter: premièrement, la distinction entre les secteurs établi et émergent; deuxièmement, le défi de la capitalisation; troisièmement, les changements apportés aux règles régissant les REER qui posent problème; et quatrièmement, les coopératives de travail et la planification de la relève.

Nous soulignerons premièrement que le secteur coopératif n'est ni monolithique ni homogène. Il y a les acteurs de grande taille, bien établis du secteur comme les coopératives de crédit, les grandes coopératives de consommateurs, les coopératives agricoles, l'UFA, etc. Par contraste, les coopératives de travail et d'autres coopératives du secteur émergent sont essentiellement de petites entreprises en démarrage ou des conversions d'entreprises qui n'ont pas de liens opérationnels avec les coopératives établies. Ces deux grandes catégories présentent des ensembles de besoins tout à fait différents et elles offrent des possibilités distinctes aux Canadiens. Elles méritent donc que le gouvernement les voie sous un angle différent.

Pour faire partie d'une coopérative de crédit ou d'une grande coopérative de consommateurs, il suffit d'acheter une carte de membre, puis de commencer à utiliser ses services et à acheter ses produits. Pour lancer une coopérative de travail, on doit créer une entreprise fondée sur le marché, établir la structure juridique et aider à former les travailleurs membres en même temps. Ce n'est pas une mince tâche et il est préférable de s'y attaquer avec l'aide d'un développeur d'entreprise coopérative chevronné.

Il est aussi important de souligner que bon nombre des plus grandes et très prospères coopératives ont bénéficié d'un soutien de cette nature lorsqu'elles étaient à l'étape du démarrage il y a 40 ou 50 ans, voire plus de 100 ans. Le fait que les avocats, les comptables et d'autres professionnels soient rarement familiers avec ce modèle d'affaires aggrave le défi pour les coopératives émergentes. Dans les régions du monde où les coopératives de travail en démarrage bénéficient d'un soutien éclairé grâce à une aide gouvernementale directe ou à un contexte réglementaire favorable, le secteur compte des centaines de milliers d'employés et des dizaines de milliers de coopératives de travail. Donc, bien que notre secteur ait connu un essor parmi les plus rapides de tous les secteurs coopératifs au Canada, nous croyons qu'il offre encore un énorme potentiel de création d'emplois.

Je demanderais maintenant à notre agent financier, Peter Hough, de présenter notre deuxième point, la capitalisation.

**M. Peter Hough (agent financier, Fédération canadienne des coopératives de travail):** Merci.

Le rôle du capital au sein des entreprises est l'une des principales différences entre les coopératives et les sociétés conventionnelles. Selon une description simpliste mais exacte, dans une coopérative, le capital est un moyen. C'est l'un des nombreux outils nécessaires pour réaliser les objectifs de la coopérative. Aux termes de la plupart des lois régissant les coopératives et en accord avec les principes coopératifs...

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** J'invoque le Règlement.

**Le président:** Désolé, il y a recours au Règlement.

Madame Blanchette-Lamothe.

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Je suis désolée de vous interrompre, monsieur, mais l'interprétation en français prend un peu plus de temps, donc le président vous accordera peut-être une minute de plus pour garantir que les deux langues sont accessibles. Je vous remercie.

**Le président:** Vous avez un peu de difficulté à suivre le rythme? D'accord.

Si vous voulez bien essayer de ralentir un tout petit peu, ce serait apprécié.

**M. Peter Hough:** Aux termes de la plupart des lois régissant les coopératives et en accord avec les principes coopératifs, le capital produit un rendement limité. La plupart des parts ont une valeur au pair, autrement dit la valeur de la part est la même à la date de l'achat et à la date du rachat. Il n'y a donc aucune possibilité de faire des gains de capital. Dans une société, l'objectif principal est de maximiser le rendement du capital pour les propriétaires et de faire augmenter la valeur de leurs parts. Dans bien des cas, lors de la vente de ces parts, les propriétaires de petites entreprises ont droit à l'exemption pour gains en capital qui les encourage à investir les gains accumulés dans leur entreprise.

Dans la recherche de capitalisation, les coopératives émergentes font face à deux obstacles que les sociétés conventionnelles n'ont pas à surmonter. Premièrement, la structure démocratique « un membre, un vote » et les rendements limités du capital jouent en défaveur des sources habituelles de capital de risque, qui exigent des rendements élevés et un contrôle important de l'entreprise. Deuxièmement, comme la valeur au pair des parts de coopérative ne produisent pas de gains en capital, les membres ne reçoivent pas du gouvernement le même encouragement fiscal à réinvestir dans leurs entreprises.

Différentes approches visent à aplanir ces obstacles.

L'Association canadienne des coopératives pilote une initiative visant à créer un fonds national de développement coopératif afin d'investir dans des projets de développement de coopératives, dans des conversions et dans des coopératives émergentes à titre de projet qui survivra à l'Année internationale. Le fonds destiné à attirer des capitaux dans le secteur coopératif est conçu de façon à offrir un taux du marché à ses investisseurs. Par conséquent, il devra gérer le risque de son portefeuille avec soin. Cela signifie qu'il devra limiter sa participation dans les coopératives émergentes et se concentrer essentiellement sur des développements et des conversions. Compte tenu de cette limitation de la capacité du fonds de satisfaire aux besoins des coopératives émergentes, au cours de discussions avec le gouvernement du Canada, l'ACC a demandé une contribution de 70 millions de dollars qui permettrait au fonds, de concert avec ses investissements dans le secteur, de satisfaire aux besoins des coopératives émergentes au Canada et, à long terme, de générer une réserve de capitaux sans cesse croissante.

Étant donné le souhait de revenir à l'équilibre budgétaire après la récente récession, un investissement important est désormais peu probable. Cependant, j'exhorterais le comité à recommander au gouvernement un investissement plus modeste d'au moins 20 millions de dollars. Cette contribution gouvernementale reviendrait un jour au Trésor public grâce aux impôts sur le revenu des particuliers et des sociétés découlant des emplois créés. Parmi les principaux projets qui survivront à l'Année internationale des coopératives, ce fonds représente une possibilité pour le gouvernement du Canada d'investir dans l'avenir des coopératives à la grandeur du pays.

Une autre possibilité de soutenir le développement des coopératives consiste à équilibrer l'exemption pour gains en capitaux avec un programme d'investissement coopératif. Il s'agirait essentiellement d'un crédit d'impôt à l'investissement qui s'appliquerait aux investissements dans des actions participatives de coopératives.

Hazel vous parlera maintenant du problème des régimes d'épargne-retraite.

• (1550)

**Mme Hazel Corcoran:** Merci.

Malheureusement, un changement récent a nui à la capacité des coopératives de travailleurs de se capitaliser au moyen de l'investissement de leurs membres. Les mesures visant les REER

autogérés dans le budget 2011 ont rendu les parts de coopératives inadmissibles aux REER pour les membres qui détiennent plus de 10 p. 100 de n'importe quelle catégorie de parts émises par la coopérative. Ainsi a disparu un bassin de capital des membres qui était auparavant disponible pour aider à capitaliser les coopératives. De nombreuses coopératives de travail comptent moins de 10 membres. Il n'y avait absolument aucun problème à détenir plus de 10 p. 100 d'une catégorie de parts dans une coopérative à l'intérieur d'un REER, sans dépasser 25 000 \$, mais ce n'est plus acceptable. Les particuliers concernées s'exposent à des pénalités fiscales très lourdes, parfois même plus lourdes que dans des cas de fraude délibérée. Nous croyons que ces dispositions mettent des emplois en danger.

L'été dernier, la fédération a fait part au ministre des Finances de ses vives objections à ces changements, comme l'ont fait l'ACC, le CCCM, l'Institut canadien des comptables agréés et l'Association du barreau canadien. Nous implorons le gouvernement du Canada de révoquer ces mesures promulguées dans le budget fédéral 2011.

Notre quatrième et dernier point concerne la relève des entreprises à l'aide de coopératives de travail. Nous ne doutons pas que vous êtes au courant de la vague imminente de retraites de propriétaires d'entreprises. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante estime ce nombre à 200 000. Bien que le processus soit déjà en cours, nous n'assistons actuellement qu'à ses toutes premières manifestations et les retraites devraient atteindre leur sommet entre 2017 et 2020. Ce phénomène se manifestera aussi probablement plus tôt dans les régions rurales.

Le risque social et économique est substantiel et de nombreuses compagnies risquent de fermer, par suite de quoi des dizaines de milliers d'emplois pourraient disparaître. Nous savons aussi qu'une solution est disponible: les employés de ces compagnies peuvent se mobiliser pour sauver leur emploi et leur collectivité en créant des coopératives de travail. En Europe, ce processus est déjà bien engagé. La Commission européenne et, en particulier, des pays au sein de l'Union européenne privilégient activement la solution coopérative pour le transfert de compagnies à leurs employés.

Nous croyons fermement que le gouvernement du Canada doit créer des programmes et des approches similaires à ce qui se fait ailleurs afin que nous puissions conserver des emplois et des services en propriété locale. Plus particulièrement, toute proposition de cette nature devrait garantir que les coopératives appartenant aux employés sont considérées et privilégiées parmi les principales options.

Je vais maintenant laisser de nouveau la parole à Peter Hough qui vous donnera un exemple d'une conversion et qui conclura notre déclaration.

**M. Peter Hough:** La coopérative de travail Careforce Home Care est un bon exemple des possibilités qui existent dans les régions rurales en matière de relève assurée par des coopératives de travail. Cette petite entreprise fournit des services de soins de santé à domicile basés sur le marché dans la vallée de l'Annapolis en Nouvelle-Écosse.

Quand le propriétaire a décidé d'examiner des possibilités de relève, l'entreprise procurait un emploi modestement rémunéré à environ 20 personnes. Avec l'appui du propriétaire et de ressources provenant de la fédération et de l'Initiative de développement coopératif, une coopérative de travail constituée d'employés a été formée pour acheter l'entreprise. J'aimerais souligner l'importance du soutien que cette coopérative a reçu de la part de l'Initiative de développement coopératif.

Plus de trois ans se sont écoulés depuis la transition. En plus d'avoir fait des profits chaque année, la coopérative compte désormais 65 employés et elle a remporté de nombreux prix, dont le prix de la chambre de commerce d'Eastern Kings de la nouvelle entreprise exceptionnelle. Par ailleurs, elle s'est presque libérée de toute dette puisqu'elle a remboursé la plus grande partie du prêt contracté pour acheter l'entreprise. C'est un exemple de la façon dont des employés possédant peu d'expérience, voir aucune, comme propriétaires d'entreprise peuvent non seulement prendre en charge une entreprise, mais la faire grandir et prospérer, si les bonnes mesures de soutien sont mises à leur disposition, et engendrer ainsi des bénéfices pour eux-mêmes et pour la collectivité.

Pour conclure, nous aimerions aussi dire que nous souscrivons au contenu des mémoires présentés par l'ACC et le CCCM et que nous vous sommes reconnaissants de nous avoir invités. Nous apprécions aussi le travail de ce comité.

Merci beaucoup.

• (1555)

**Le président:** Ça alors! Deux déclarations de suite qui se terminent pile après 10 minutes.

La pression est maintenant sur vous, madame Goussaert.

Vous disposez de 10 minutes, plus ou moins une seconde ou deux. La parole est à vous.

**Mme Vera Goussaert:** Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, mesdames et messieurs membres du comité spécial, je vous remercie de l'occasion que vous m'offrez de m'adresser à vous aujourd'hui. Je vous félicite des efforts que vous déployez afin d'étudier et d'examiner le rôle important des coopératives dans le cadre de cette Année internationale des coopératives.

Je suis Vera Goussaert, directrice générale de la Manitoba Cooperative Association, ou MCA. MCA est une association provinciale d'organisations coopératives, créée par nos membres, afin de renforcer et de soutenir le développement d'un mouvement coopératif uni, grandissant et influent au Manitoba.

Officieusement, MCA existe depuis les années 1970 et 1980 alors qu'un petit groupe de coopérateurs se réunissaient pour discuter de questions importantes pour le mouvement coopératif. Cependant, MCA a été officialisée à la fin des années 1980 et au début des années 1990 lors de la création de deux programmes clés qui existent toujours: son programme du leadership jeunesse et son programme de remise de prix.

Si MCA existe depuis de nombreuses années, ce n'est qu'en 2005 que l'organisation a pu embaucher sa première directrice générale à temps plein et commencer à offrir des services de développement coopératif, cela grâce au financement de services consultatifs que notre association a reçu de l'Initiative de développement coopératif fédérale.

Grâce à la capacité accrue de l'Association, MCA a conclu en 2007 une entente de partenariat avec le gouvernement du Manitoba et [Français]

le Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba,

[Traduction]

En plus de ce partenariat, le gouvernement du Manitoba a annoncé qu'il réservait 1,25 million de dollars pour le développement coopératif sur cinq ans. Il en a résulté la co-création d'une vision et d'une stratégie pour le mouvement coopératif au Manitoba.

La mise en oeuvre de cette stratégie se poursuit, mais nous sommes très fiers du travail que nous avons déjà accompli.

Les initiatives comprennent, entre autres, la présentation de documents de référence sur les coopératives à des enseignants de niveau secondaire, en français et en anglais. Ces ouvrages de référence qui constituent le programme connu sous le nom de « All 4 Each » ont été mis au point par l'Ontario Co-operative Association de concert avec les associations provinciales de partout au pays.

Nous avons aussi réussi à mettre en place un cours sur la gestion des coopératives à la faculté d'administration et d'économie de l'université de Winnipeg. Nous continuons de collaborer avec l'université pour renforcer notre relation et mettre en oeuvre d'autres activités en vue d'améliorer l'éducation coopérative au niveau postsecondaire.

Nous avons aussi réussi à créer un groupe coopératif interministériel au sein du gouvernement provincial, reconnaissant que les coopératives sont actives dans de nombreuses industries et dans de nombreux secteurs de notre économie et qu'elles ne devraient pas relever d'un seul ministère.

Nous avons constaté que notre Loi sur les coopératives du Manitoba a été modifiée afin de permettre la création de coopératives de solidarité et que d'autres modifications y ont aussi été apportées pour faciliter le fonctionnement des coopératives existantes.

Enfin, l'une des initiatives les plus remarquables qui ont découlé de la stratégie a été la création d'un crédit d'impôt pour le développement coopératif, le premier du genre. Il permet à des entreprises coopératives et à des coopératives de crédit du Manitoba de verser des contributions à un fonds géré par la MCA. En retour, elles reçoivent un crédit d'impôt substantiel. MCA utilise ensuite les fonds qu'elle reçoit des coopératives pour offrir une assistance technique et accorder des subventions modestes à des coopératives nouvelles et existantes.

MCA collabore activement avec des groupes et assure une assistance technique à des coopératives depuis 2005. Pendant cette période, la capacité de la MCA a augmenté. Nous comptons désormais au sein de notre effectif un développeur de coopératives à temps plein qui travaille auprès de groupes pour les aider à mettre sur pied leurs coopératives.

La MCA verse aussi des subventions modestes pour le développement coopératif. Elles proviennent de trois enveloppes distinctes. La première est destinée au financement de services consultatifs dans le cadre de l'IDC. La deuxième est constituée des fonds provenant des crédits d'impôt pour le développement coopératif et la troisième, des fonds destinés à l'assistance coopérative que nous recevons de la province du Manitoba. Ces subventions aident à couvrir des coûts, notamment pour le développement de groupe, le savoir-faire technique, les frais de constitution en société, l'élaboration de plans d'affaires et d'études de faisabilité et des dépenses d'immobilisation modestes.

La coopérative Peg City Car de Winnipeg est l'un des groupes que nous avons pu aider. Cette coopérative n'est active que depuis plus d'un an. Elle a obtenu des subventions et une assistance technique de la MCA. Elle a aussi obtenu une subvention importante par l'entremise du programme des projets coopératifs innovateurs de l'Initiative de développement coopératif. Peg City compte plus de 80 membres, 3 véhicules sur la route et 2 employés. Elle est en plein essor et projette de couvrir Winnipeg en entier avec plusieurs voitures pour servir de nombreux membres.

•(1600)

La coopérative d'habitation sans but lucratif pour personnes âgées de l'Ouest du Manitoba à Brandon est un autre exemple. Elle a reçu des subventions modestes et un peu d'assistance technique de la part de la MCA. Elle est actuellement en chantier, en vue de construire un complexe d'habitation de 34 logements pour personnes âgées à revenus mixtes.

La coopérative de travail Mondragon à Winnipeg est un autre exemple. Elle a reçu des subventions modestes de la MCA pour étendre ses activités à un restaurant, une librairie et une épicerie de produits biologiques. Cette coopérative est en exploitation depuis 1996 et elle emploie de 16 à 20 jeunes au centre-ville de Winnipeg.

Enfin, il y a la coopérative de services Compo-stages Manitoba, installée à La Broquerie, qui a bénéficié de subventions modestes et d'une assistance technique. Elle est actuellement à l'étape du développement en vue de fournir des services-conseils en com-postage et des services à des éleveurs de bétail et à des services municipaux de gestion des ordures.

Comme vous pouvez le constater, ces coopératives se lancent dans un éventail de domaines.

Nous faisons face à de nombreux défis lorsque nous travaillons avec des groupes qui essaient de démarrer et de développer des coopératives. D'abord et avant tout, il y a un manque général de compréhension du modèle coopératif. Les agents de développement économique, les avocats, les comptables et tous ceux qui aident en général des entreprises à démarrer ne sont pas suffisamment familiers avec le modèle coopératif et ils découragent souvent des groupes de s'engager dans ce modèle de constitution en société, même si celui-ci pourrait être le mieux adapté au projet.

Par ailleurs, étant donné que les coopératives sont des groupes de personnes qui travaillent ensemble vers un but commun, il faut généralement consacré beaucoup de temps au développement du groupe, ce qui peut nécessiter beaucoup de patience et de ressources.

Enfin, l'accès au capital est, de longue date, un défi pour les coopératives. Nous avons vu des coopératives se dissoudre afin d'obtenir les capitaux nécessaires pour développer leur entreprise.

À l'avenir, nous aimerions capitaliser sur nos réussites et sur l'impulsion que nous avons créée au Manitoba. Ce travail a été un résultat direct de l'établissement de partenariats et d'un dialogue continu et ouvert entre le gouvernement et les membres du milieu coopératif. En travaillant en partenariat, nous pouvons élaborer des stratégies pour satisfaire aux besoins du secteur coopératif et à ceux du gouvernement.

Nous devons aussi avoir l'assurance que les coopératives peuvent avoir accès aux programmes pertinents de tous les ordres de gouvernement. Les coopératives sont souvent exclues du jargon des programmes gouvernementaux, mais même lorsqu'elles sont incluses, on les décourage parfois d'utiliser des programmes par manque de compréhension et de connaissance du modèle coopératif.

Enfin, nous aimerions qu'en partenariat avec le gouvernement, le secteur crée un fonds national de développement coopératif qui pourrait combler une partie de nos besoins en matière d'accès au capital.

Une fois encore, je veux vous remercier de m'avoir donné cette occasion de vous rencontrer aujourd'hui. Je suis prête à répondre à toutes vos questions.

**Le président:** Je vous remercie tous de ces exposés qui ont été très instructifs.

Nous passons maintenant aux questions des membres.

Pour la première ronde, nous commençons par Mme Brosseau. Vous avez cinq minutes, madame.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Merci, monsieur le président.

Merci à tous de votre présence ici cet après-midi.

Madame Goussaert, quels sont les programmes fédéraux auxquels les coopératives ont accès?

**Mme Vera Goussaert:** Il y a certainement beaucoup de programmes d'aide aux entreprises et autres auxquels les coopératives ont accès. Cependant, le fait qu'ils sont accessibles aux coopératives n'est pas su de tous, et c'est à ça que je faisais allusion quand je parlais de « vernaculaire ». Les coopératives ne sont pas mentionnées dans la description de ces programmes, ce qui est considéré comme un grand obstacle.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Donc, le gouvernement pourrait mieux faire connaître l'existence de ces programmes...

**Mme Vera Goussaert:** Oui, tout à fait.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** ... et les rendre plus accessibles. Ce serait donc une question administrative, une question de publicité, en quelque sorte.

•(1605)

**Mme Vera Goussaert:** Peut-être, oui.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Bon. On a mis fin à l'IDC parce que cette initiative a réalisé son mandat et le secteur des coopératives est sain. En effet, d'après les témoignages que nous avons entendus au cours des derniers jours, il est très sain. Il est prospère. Cependant, je ne crois pas que cela justifie de mettre tout simplement fin à cette initiative. Il devrait y avoir un renouveau, quelque chose, à l'horizon.

Que prévoyez-vous?

**Mme Vera Goussaert:** Notre économie offre de nombreuses occasions de création de coopératives. Compte tenu des antécédents des coopératives — nous avons vu leur taux de réussite — et de la force du mouvement, nous savons que c'est un modèle qui réussit dans notre économie.

Ceci étant dit, le lancement d'une coopérative exige beaucoup plus de soutien. Si nous voulons voir une croissance de ce secteur, il va falloir qu'un soutien continu soit accordé au développement de nouvelles coopératives. Voilà ce que nous aimerions voir.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Je sais que dans ma circonscription — qui est une région rurale et fortement agricole —, un grand nombre d'étudiants et de jeunes partent. Nous aimerions qu'ils restent. Devenir agriculteur coûte très cher et peut être très compliqué.

Consacrez-vous beaucoup à l'éducation des jeunes?

**Mme Vera Goussaert:** En tant qu'organisation?

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Oui.

**Mme Vera Goussaert:** Oui. Nous avons un programme de leadership de la jeunesse en coopération depuis 1985. Jusqu'à présent, la plupart des jeunes qui participent à ce programme viennent des régions rurales du Manitoba. C'est essentiellement un programme de leadership, de développement des compétences en leadership. Nous enseignons aussi, bien sûr, le modèle coopératif; nous organisons des groupes et autres choses du genre. Nous reconnaissons, depuis des années déjà, à quel point il est important d'avoir dans nos collectivités des leaders qui sont capables de prendre en main la gouvernance de nos coopératives. Nos coopératives seront encore là bien après nous — c'est la nature du modèle coopératif —, et ce, tant qu'il y a de nouveaux membres qui s'acquittent des rôles essentiels au sein de l'organisation et de sa gouvernance.

Ainsi donc, le leadership de la jeunesse est très important. Nous avons accentué nos activités à l'intention de la jeunesse, comme je l'ai mentionné, en lançant le programme « All 4 Each » dans les écoles secondaires, ainsi qu'en établissant une relation avec la Faculté de commerce et des sciences économiques de l'Université de Winnipeg.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Le Manitoba a clairement manifesté son appréciation et son appui des coopératives avec le crédit d'impôt pour le développement des coopératives. Qu'aimeriez-vous que le gouvernement fédéral fasse pour marquer son engagement à l'occasion de l'Année internationale des coopératives?

**Mme Vera Goussaert:** Ce comité est un bon départ, pour ce qui est de lancer le dialogue. Il est important que notre gouvernement fédéral soit à l'écoute du secteur des coopératives et comprenne les besoins des coopératives naissantes. J'ai mentionné dans mon exposé un certain nombre de choses comme l'appui continu des nouvelles entreprises, ainsi que les besoins particuliers que celles-ci ont sur le plan de la constitution de groupes, de la sensibilisation au modèle coopératif et de l'accès à tous les programmes. Je crois aussi que la capitalisation est un autre enjeu important qui doit être pris en compte.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Monsieur Dobson, pouvez-vous ajouter quelque chose aux étapes clés que vous avez recommandées? Je sais que vous les avez énumérées. Vous avez quelque six points ici, mais quels seraient les choses les plus importantes que vous aimeriez voir le gouvernement fédéral faire pour appuyer les coopératives?

**M. Bill Dobson:** Eh bien, c'est le dialogue que nous avons mentionné. C'est la tenue d'un dialogue au sujet du meilleur climat d'affaires — pas seulement pour notre coopérative, mais aussi pour les nouvelles coopératives —, faire savoir qu'être une coopérative n'est pas un désavantage et faire comprendre cet aspect. Ce dialogue est très important.

La question de l'imposition est également importante pour nous. Je ne dis pas que nous avons toutes les réponses, mais l'aspect impôt est toujours un point d'intérêt pour toutes les entreprises. Nous voulons nous assurer que l'imposition est juste et équitable. Nous devons payer notre part.

Enfin, les besoins en capitalisation sont importants aussi.

Cela revient donc à un examen de ces aspects pour nous assurer qu'ils servent nos intérêts de coopérative, et sont justes aussi pour les autres entreprises et le gouvernement.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Preston, vous avez la parole pendant cinq minutes.

**M. Joe Preston:** Merci.

Et merci à tous pour votre présence aujourd'hui.

Comme je l'ai déjà dit à d'autres groupes, chaque groupe m'apprend quelque chose. Je vous remercie donc d'aider un vieux comme moi à continuer à apprendre.

Madame Goussaert, vous avez mentionné enseigner aux enseignants des écoles secondaires, leur fournir les connaissances au sujet des coopératives même à ce niveau, leur préparer des troupes, et ainsi de suite. Vous dites que c'est le groupe coopératif de l'Ontario qui a organisé cela. J'aimerais beaucoup voir une de ces troupes. Si vous en avez une, j'aimerais vraiment la voir.

Et je ne la remettrais pas à des enseignants dans les écoles secondaires; je crois que je la montrerais aux banques. On continue de dire que c'est la connaissance de ce qu'est une coopérative ou de sa structure qui est peut-être, en partie, un obstacle.

Je dirais aussi — dans votre cas, le soutien au développement économique dans l'Ouest que le gouvernement fédéral offre aux entreprises, des microprêts d'aide au démarrage — que vous avez raison quand vous dites que ce n'est pas toujours dans la description des programmes. Nous devons faire en sorte que les coopératives soient mentionnées et que celle-ci soient conscientes de ce qui est à leur disposition. Une telle éducation serait très utile, que ce soit de la part de l'Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario, FedDev, du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, ou d'un autre organisme.

Il existe déjà des programmes pour le démarrage d'entreprises. Nous n'avons pas besoin de réinventer la roue. Elle est déjà là. Il nous faut faire en sorte que les gens sachent où elle est et comment y accéder. Êtes-vous d'accord avec moi?

•(1610)

**Mme Vera Goussaert:** Je suis d'accord, mais je dirais aussi qu'en plus de l'aspect développement économique d'une coopérative, il y a toute la question de la gouvernance.

**M. Joe Preston:** À ce stade, c'est ce dont je parle.

**Mme Vera Goussaert:** L'aspect développement économique, certainement.

**M. Joe Preston:** Vous avez mis le doigt sur un autre point important au sujet des coopératives, le modèle de leadership de la jeunesse. J'imagine que c'est aussi le cas de chacun des autres groupes, ainsi que des groupes dont nous avons parlé, mais vous avez mis le doigt dessus aujourd'hui.

Bien sûr, dans l'autre monde — et je n'aime pas comparer les coopératives à tout le reste, mais c'est ce que nous semblons faire aujourd'hui —, il y a les programmes comme les Jeunes entreprises et, en été, les programmes de mentorat des jeunes pour l'esprit d'entreprise, financés par notre gouvernement et les autres gouvernements. De tels programmes existent.

Vous avez mis le doigt sur quelque chose qui se rapporte directement aux coopératives et à leur constitution. C'est un élément génial qui aurait dû être ajouté aux groupes comme les Jeunes entreprises, parce qu'il ne s'agit pas de l'esprit d'entreprise individuel seulement. La réponse est là.

J'aimerais beaucoup le voir. Je suppose que je vais aller vous voir. C'est plus simple.

Monsieur Dobson, votre coopérative est de très grande taille, n'est-ce pas? Vous avez toujours été une grande coopérative. Au fait, c'est un plaisir de vous voir de nouveau.

Mais est-elle différente? Une grande coopérative établie doit-elle être traitée autrement que...? Il est évident que les entreprises en démarrage doivent être traitées tout à fait autrement que les grandes entreprises bien établies. Nous parlons d'une très vaste gamme de tailles et d'ampleurs ici, n'est-ce pas?

**M. Bill Dobson:** Voilà pourquoi nous avons les deux points ici, le contexte commercial des coopératives existantes et celui des nouvelles coopératives. Nous reconnaissons l'émergence de nouvelles coopératives.

C'est mon opinion personnelle, mais j'estime qu'on a l'obligation, quand on a réussi dans la vie — que ce soit en tant qu'homme ou femme d'affaires, député ou autre — d'encadrer quelqu'un et de tenter de l'aider. Sans aucun doute, nous devons nous occuper de nos propres affaires, et nous le faisons. Nous voulons avoir le bon contexte pour le faire, et nous sommes en mesure de le gérer.

Je crois aussi qu'il y a une certaine obligation à l'endroit des deux autres points que j'ai soulevés. En ce qui concerne les coopératives naissantes, elles ont des besoins particuliers, et nous sommes prêts à faire notre part. Nous sommes prêts à le faire sur le plan du développement international, mais nous estimons qu'il y a là aussi, assurément, un aspect de bien public pour lequel nous devons travailler en partenariat. À mon avis, ce serait approprié.

Mais il ne fait aucun doute que c'est différent. Au départ, notre coopérative était très petite. J'ai soulevé exprès l'histoire de l'UFA. On apprend tant de sa propre histoire. Il fut un temps où nous étions une petite coopérative qui peinait. Mais au fur et à mesure de notre évolution, nous avons appris que c'est la formule de coopérative qui sert le mieux nos membres.

C'est différent, mais nous commençons tous quelque part.

**M. Joe Preston:** Je n'ose pas regarder le président.

**Le président:** Vous pouvez bien me regarder. Il vous reste à peu près 30 secondes.

**M. Joe Preston:** Fantastique. Il y a là au moins une question.

Vera, vous avez mentionné, je crois, une chaire de recherche à l'Université du Manitoba. Nous avons entendu le groupe de la Saskatchewan plus tôt, là où cela se produit.

Y a-t-il quelqu'un qui communique avec les écoles d'administration? Le Canada compte plusieurs écoles d'administration bien connues. Avons-nous communiqué avec la faculté d'administration Richard Ivey et d'autres écoles du genre pour nous assurer qu'elles comprennent ce modèle et contribuent leur savoir pour l'appuyer?

**Mme Vera Goussaert:** De nombreux établissements d'enseignement offrent l'alternance travail-études. La relation que nous avons établie avec l'Université de Winnipeg est avec la Faculté de commerce et des sciences économiques. Il en va de même avec l'école d'administration.

Nous avons aussi établi une relation avec l'école d'administration Asper à l'Université du Manitoba, où leur programme de MBA comprend des cas sur les coopératives. Cela se fait, assurément.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Bélanger, pendant cinq minutes.

Allez-y, monsieur.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci, monsieur le président.

Puisque c'est probablement la dernière occasion pour moi de parler pendant la séance publique, j'aimerais en profiter pour remercier tous les témoins que nous avons entendus cette semaine et le 10 juillet, et ceux que j'ai eu la chance de rencontrer en privé. Je

remercie aussi mes collègues à la Chambre pour avoir appuyé la motion qui a mené à la création de ce comité. J'espère que nous poursuivrons dans un esprit de collaboration et produirons un rapport qui se révélera utile, tout comme l'ont été les audiences elles-mêmes.

Monsieur le président, puis-je demander que nos analystes examinent trois des points mentionnés: le comité interministériel au Manitoba et sa composition, les changements apportés à la loi sur les coopératives au Manitoba — au sujet desquels j'estime qu'il serait utile d'en savoir davantage — et le crédit d'impôt pour le développement des coopératives? Je crois que cela nous serait utile dans nos délibérations.

• (1615)

[Français]

Mardi dernier, des gens nous ont affirmé très catégoriquement que, dans les communautés de langue officielle en situation minoritaire — dont une importante communauté au Manitoba —, le mouvement coopératif et les coopératives étaient plus importants encore que dans les communautés en situation majoritaire.

J'aimerais savoir si vous êtes d'accord et, le cas échéant, si vous avez un exemple ou deux à nous donner.

[Traduction]

**Mme Vera Goussaert:** Je ne travaille pas beaucoup avec les municipalités francophones au Manitoba. Notre partenaire, le CDEM, œuvre dans les collectivités francophones. Ceci étant dit, certaines coopératives francophones viennent à la MCA pour certaines des subventions que nous administrons en partenariat avec le CDEM, et un des exemples que j'ai cités, la Compo-Stages Manitoba Services Co-op, œuvre dans la collectivité francophone.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Je m'adresserai à elle donc pour en apprendre davantage.

[Français]

Madame Corcoran, vous vous êtes vue décerner au mois de juin l'Ordre du mérite coopératif et mutualiste canadien. Je vous en félicite et je crois que c'est fort bien mérité.

**Mme Hazel Corcoran:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**L'hon. Mauril Bélanger:** J'ai bien noté, tout comme, je pense, la plupart de mes collègues, les trois premiers points: grand par opposition à petit, le capital et le problème du 10 p. 100 pour les REER qui a été mentionné plus d'une fois et que nous étudierons, j'espère.

Vous avez soulevé un point qui n'a peut-être pas été examiné en profondeur et que je pense important, soit la possibilité de recourir au modèle de coopérative de travail pour transférer la propriété de petites entreprises et ne pas perdre cette propriété au cours des quelques prochaines années. Je ne vous demande pas de parler longuement du sujet, mais si vous pouviez nous envoyer de la documentation, du Canada ou de l'étranger... parce que je cois bien qu'en Italie, par exemple, quand une compagnie est sur le point d'être vendue, les travailleurs ont le droit de l'acquérir selon le modèle de coopérative de travail. Je ne suis pas sûr si c'est l'Italie ou un autre pays.

Si vous avez de la documentation qui nous aiderait à évaluer l'importance de ce modèle et la façon dont il est appliqué ailleurs, elle nous serait très utile.

**Mme Hazel Corcoran:** Oui, nous avons beaucoup de documentation. De fait, nous participons à un projet de recherche qui touche votre question précédente, car il porte sur les collectivités minoritaires de langue officielle et sur la succession d'entreprise dans ces collectivités. Mais nous avons aussi de l'information sur d'autres choses qui se font en Europe par le biais de nos activités de collaboration internationale. Donc, oui, nous vous en enverrons.

**L'hon. Mauril Bélanger:** La question des collectivités minoritaires de langue officielle m'intéresse aussi.

**Mme Hazel Corcoran:** Très bien.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Enfin, j'aimerais remercier la coopérative UFA pour ses recommandations précises. Je pense bien qu'elles seront très utiles. Nous les examinerons.

Je vous remercie pour le livre, monsieur Nelson. C'est le livre du centenaire. Je suis tout juste au chapitre sur l'année 1921, quand l'UFA est devenue le gouvernement, et je cherche les perles d'information qui pourraient être utiles en 2015, je crois.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Bob Nelson (président et chef de la direction, Cultivateurs unis de l'Alberta):** Je n'ai certainement aucune aspiration.

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. Mauril Bélanger:** Si certaines d'entre elles aident à produire le résultat que je veux, je ne vous en accorderais le mérite que si vous le désirez.

Désolé, je n'ai pas su résister à la tentation de le dire.

Un des aspects qui n'a pas été mentionné très souvent — je crois l'avoir mentionné une ou deux fois — est le programme fédéral d'échange de cadres de direction: des cadres supérieurs de sociétés privées qui changent de place avec des fonctionnaires et, vice versa, des cadres supérieurs de la fonction publique qui vont travailler dans le secteur privé.

L'UFA a-t-elle déjà participé à ce programme?

**M. Bob Nelson:** À ma connaissance, non. De fait, voilà à peu près huit que je suis à l'UFA, et nous ne l'avons pas fait durant toute cette période. Je ne suis pas au courant du programme, ni maintenant ni quand je travaillais dans une société cotée en bourse.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Je vous invite à étudier la question — et peut-être que le comité pourrait le mentionner dans notre rapport —, car je crois que ce serait un moyen de combler l'écart entre... ou le manque apparent de compréhension dans la fonction publique fédérale au sujet des coopératives.

• (1620)

**M. Bob Nelson:** Oui; nous aimerions beaucoup participer.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à notre deuxième tour de questions, en commençant par M. Boughen.

Vous avez cinq minutes, monsieur.

**M. Ray Boughen:** Merci, monsieur le président, et merci au groupe pour sa présence cet après-midi et ses observations.

Le président dit que nous avons cinq minutes. Vous avez eu chacun 10 minutes, ce qui a représenté 30 minutes pour vous. Moi, j'ai 5 minutes pour faire le tour de plusieurs questions, et donc...

**Le président:** Quatre, maintenant.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ray Boughen:** Vous m'excuserez de vous couper la parole pour essayer de poursuivre.

Bill, vous avez parlé des fonds de démarrage visant à aider les coopératives à se mettre sur pied. Qu'avez-vous à l'esprit sur le plan argent? Pensez-vous à un nombre x de dollars, ou à un pourcentage des coûts de démarrage? Pensez-vous à une subvention ou à un prêt fédéral à rembourser? Quel est votre avis là dessus?

**M. Bill Dobson:** J'avoue que je suis aussi vice-président de l'Association des coopératives du Canada, donc, je ne...

Dans mes observations, j'ai dit que nous ne sommes pas là pour parler de l'IDC. Je comprends que ces programmes ont une fin, et que le moment est venu de déterminer s'il est pertinent d'en lancer un autre.

Sur le plan financier, je ne crois pas que nous demanderions vraiment le genre de financement qui capitaliserait une coopérative. Il ne s'agit pas de ça. Le fait est que, quand vous lancez une entreprise, comme quelqu'un l'a déjà mentionné, une coopérative est peut-être encore plus difficile. Tout d'abord, il faut avoir l'esprit d'entreprise pour diriger la coopérative. Souvent, ce genre de personnes, quand elles ont ce talent, créent leur propre entreprise ailleurs.

L'entreprise a besoin d'argent au démarrage, et c'est là où je crois que nous pouvons intervenir. Votre question est en plein dans le mille. Quand vous parlez de mentorat, que ce soit d'entreprise à entreprise ou de mentorat individuel, nous pouvons avoir un rôle.

Nous pouvons contribuer un peu à la capitalisation. L'argent que l'IDC, soyons réalistes... Bien sûr, un million de dollars, c'est beaucoup d'argent. Mais dans l'ensemble, ce n'est qu'une mise de fonds initiale qui donne aux gens un petit élan de départ.

Je ne sais pas si je qualifie ces montants de petits ou de gros. Mais il faut un certain montant d'argent. Je crois que les subventions s'élevaient à 75 000 \$, ou peut-être qu'il s'agissait de prêts, ou d'autre chose encore. Ce sont de modestes montants qui donnent au moins un petit élan de départ. Donc, bon nombre des coopératives qui tentent de se constituer sont complètement épuisées après avoir produit leur plan d'entreprise, établi leur structure et obtenu tout le capital. Elles n'ont pas besoin d'argent seulement, elles ont besoin d'un programme qui offre une coopération. Si nous pouvions concevoir ensemble quelque chose de mieux que l'IDC, je l'approuverais certainement.

**M. Ray Boughen:** Bon, merci Bill.

Maintenant, Hazel et Peter, vous parlez de constituer une nouvelle organisation. De telles organisations professionnelles existent déjà: ce sont les syndicats. Comment entrevoyez-vous la façon dont votre organisation et l'idée d'une coopérative interagiraient avec les syndicats existants dans les divers métiers et occupations?

**Mme Hazel Corcoran:** Parlez-vous du lancement d'une nouvelle coopérative?

**M. Ray Boughen:** Oui.

**Mme Hazel Corcoran:** Bon. Eh bien, je serai brève. La grande majorité des coopératives de travail au Canada ne sont pas syndiquées. Mais le plus souvent, il y a une certaine conversion à une entité existante; ce qui était auparavant demeure. Ainsi donc, si l'entité était syndiquée avant, en général, elle reste syndiquée, quoique, à l'occasion, soit le syndicat soit la coopérative dit « non merci » et ils se séparent.

En tout cas, c'est une réponse succincte à votre question. Vous suffit-elle?

**M. Ray Boughen:** C'est bon.

Vera, nous parlions d'un nouveau complexe domiciliaire de 34 unités à Brandon. L'envisagez-vous comme étant un projet de coopérative d'habitation? Pouvez-vous nous expliquer d'où cela part?

**Mme Vera Goussaert:** Il s'agit d'un projet de coopérative d'habitation à but non lucratif essentiellement financé avec l'aide de la province du Manitoba.

Je ne connais pas tous les détails exactement, parce que c'est un peu une cible mouvante. Cependant, je crois qu'il y aura un mélange de participation — avec apport de capital et sans apport de capital, pour un revenu mixte. Par conséquent, divers aînés pourraient bénéficier de ces unités.

**M. Ray Boughen:** Bon, merci.

Où en sommes-nous, monsieur le président? Il me reste 25 secondes — amplement le temps de faire le tour du monde.

Bill, pouvez-vous nous dire de nouveau qu'est-ce que vous estimez raisonnable: un pourcentage ou un montant? Je sais que je vous mets sur la sellette et j'étais au courant de votre participation à l'IDC avant que nous commençons. Je dois être franc avec vous.

• (1625)

**M. Bill Dobson:** Je ne sais pas vraiment quel montant. Je crois que 4 millions de dollars environ par an est un chiffre très raisonnable. En réalité, j'ignore si cela grèverait le budget.

Je vois ça à l'échelle des projets plutôt qu'à l'échelle globale de ce que cela coûterait au gouvernement. Pour un projet, je crois que le montant doit être suffisamment élevé pour l'aider à commencer à constituer sa mise de fonds initiale. Que ce soit 20 000 \$, 25 000 \$ ou 50 000 \$, je crois que ces montants sont raisonnables. Ils sont aussi faibles que possible, mais donnent quand même un coup de pouce au démarrage.

Nous pourrions certainement envoyer une recommandation, mais je ne crois pas que le but aujourd'hui était de parler de l'IDC. Ce serait un programme comme l'IDC, quelque chose de semblable que je verrais.

**Le président:** Merci beaucoup.

[Français]

Madame Blanchette-Lamothe, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Merci.

On a entendu beaucoup de gens au cours de la semaine. Pour ma part, je n'étais présente qu'aujourd'hui, mais je vais vous faire part de l'une de mes inquiétudes.

Je crains qu'on constate dans le rapport que le domaine coopératif est florissant, que les choses vont bien. Un grand nombre de coopératives ont été créées et il y a eu de belles réussites. Or ça pourrait justifier un désengagement de la part du gouvernement fédéral quant au soutien aux coopératives.

Que penseriez-vous d'un énoncé de ce genre dans un rapport du comité? Je lance la question. Ne vous gênez pas pour émettre des commentaires.

**Mme Hazel Corcoran:** J'aimerais répondre.

[Traduction]

Il y a autre chose aussi: certaines provinces — le Québec étant de loin le plus fort, mais aussi le Manitoba ainsi que la Nouvelle-Écosse — font beaucoup pour appuyer le développement coopératif. Par conséquent, si vous voyez que le secteur des coopératives naissantes est en bonne santé, sachez qu'une forte proportion des nouvelles coopératives se trouve dans les provinces qui font quelque chose à cet effet. Je crois que, dans l'ensemble, les sept autres provinces ne font pas grand-chose. C'est une partie de la réponse.

Bien sûr, dans une certaine mesure, il y a eu quelques échecs dans les modèles d'entreprise plus conventionnels, et les gens ont tendance à chercher d'autres solutions. Par conséquent, ils se tournent vers le modèle coopératif, même si le gouvernement ne fait pas autant qu'il pourrait le faire pour les rencontrer à mi-chemin.

Ce sont là deux réponses, et il pourrait y en avoir d'autres.

Allez-y.

**M. Bob Nelson:** J'aimerais, si vous me permettez, revenir sur une des recommandations dont nous avons parlé. C'est la question de l'impôt, mais je voudrais l'approfondir. Il était question du traitement fiscal de l'entité privée par opposition à publique. Ici, les coopératives tombent parfaitement dans la catégorie « autre » — ni ici, ni là, et beaucoup d'ambiguïté.

Quant à votre question, si j'ai bien compris, en ce qui concerne le retrait par le gouvernement de son appui aux coopératives, je vous répondrais carrément qu'à mon avis, cela équivaut à une déclaration par le gouvernement fédéral qu'il souhaite cesser de créer un environnement qui stimule la croissance et le développement, ou la croissance et le développement dans les collectivités rurales. À mon avis, ces deux déclarations vont presque de pair.

Au risque de me répéter, je ne verrais pas du tout cela d'un bon œil.

**Mme Vera Goussaert:** Pour sa part, la Manitoba Cooperative Association a une relation solide de collaboration et de soutien avec le gouvernement provincial, et nous avons constaté un appui accru des coopératives par la province. Ceci étant dit, les choses n'ont évolué ainsi qu'en raison de l'augmentation de la capacité que les secteurs ont connue à l'annonce de l'IDC et à son lancement en 2003, ainsi que du financement subséquent qu'a reçu le Manitoba en 2005. Cela a été un motif crucial de la croissance de notre mouvement au Manitoba. Nous avons pu agir pour un grand nombre d'initiatives. Si nous voulons maintenir cette croissance, à mon avis, un certain appui de la part de tous les niveaux de gouvernement est crucial. Je crois que tous les niveaux de gouvernement doivent être à la table.

[Français]

**Mme Lysane Blanchette-Lamothe:** Merci.

Un peu plus tôt, on a parlé du fait que des programmes de soutien aux petites entreprises avaient été renforcés par le gouvernement.

Considérez-vous qu'il est justifié de bonifier un programme de prêts aux petites entreprises et qu'on laisse peut-être de côté, par le fait même, les programmes de soutien spécifiquement destinés aux coopératives?

Est-ce que toutes les coopératives peuvent bénéficier d'un programme destiné aux petites entreprises? Y a-t-il tout de même une lacune à combler? Faut-il maintenir d'autres programmes afin de soutenir spécifiquement les coopératives?

• (1630)

[Traduction]

**Mme Vera Goussaert:** Je crois que les coopératives sont, essentiellement, des entreprises. Elles doivent donc avoir accès aux mêmes programmes que les entreprises.

Mais en plus de l'aspect entreprise, les coopératives ont les aspects gouvernance, développement social et développement des collectivités. C'est à ce niveau que les coopératives doivent recevoir un appui précis pour les aider dans ces types de développement. Nous avons parlé, et entendu tous les membres des groupes spéciaux parler du besoin en soutien supplémentaire pour les démarrages, que ce soit parce qu'il y a épuisement professionnel et l'organisation doit trouver le bon dirigeant, le bon défenseur de son projet... Toutes sortes de forces dynamiques entrent en jeu quand on travaille en groupe et tente de constituer une entreprise collective. C'est donc une chose qui s'ajoute à ce à quoi les coopératives doivent avoir accès, à mon avis. Et elles doivent pouvoir accéder aux programmes existants pour les entreprises, certainement.

**M. Bill Dobson:** Je suis un fermier et je vis dans une région rurale de l'Alberta. Je vois assurément le stress qui existe dans le milieu rural canadien. Je crois que chaque personne ici, indépendamment de ses convictions, doit penser à des façons qui nous permettraient de soutenir le milieu rural canadien.

Je n'ai aucune objection à ce que les mêmes choses soient offertes aux autres entreprises, mais il se trouve que nous savons que ce sont les coopératives qui survivront dans le milieu rural, là où d'autres échoueraient.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Payne pendant cinq minutes.

**M. LaVar Payne:** Merci, monsieur le président.

Je voudrais remercier les témoins de leur présence aujourd'hui.

Il y a de plus en plus d'information, et on se sent parfois presque dépassés, mais nous apprécions vraiment votre contribution.

Tout d'abord, Bill, vous avez parlé du défi que représente l'obtention de capitaux. Je suppose que vous êtes une grande organisation et avez donc besoin de trouver de gros montants.

Je ne sais pas qu'est-ce que cela représente exactement. Est-ce un million, 10 millions ou 100 millions? Quelles sont les difficultés auxquelles l'UFA est confrontée?

**M. Bill Dobson:** Nous venons de procéder à une revue de la structure du capital, et je faisais partie du comité. Une portion est interne, pour maintenir l'identité coopérative, et une autre peut être hors du modèle conventionnel pour trouver une formule qui permette de maintenir l'identité coopérative tout en accédant à des capitaux.

Je vais laisser Bob parler d'un point en particulier, mais quand on parle d'ampleur, il s'agit surtout de l'ampleur de la coopérative. Pour la nôtre, d'après notre stratégie, notre intention d'être concurrentiels dans l'avenir, on pourrait parler de 100, 200 ou 300 millions de dollars. D'autres coopératives plus grandes encore pourraient avoir besoin d'un milliard de dollars.

C'est beaucoup d'argent. On entend parler de milliards de dollars qui sont injectés dans des sociétés privées. Les coopératives aussi doivent disposer d'un moyen d'accéder à ce type de financement pour être concurrentielles.

Je cède la place à Bob qui va parler du sujet que je juge important, soit le report d'impôt. Nous voulons être certains de bien faire valoir le point.

**M. Bob Nelson:** Je crois que nous voulions simplement en parler davantage. Il s'agit du programme des parts à imposition différée qui arrive à échéance en 2016, et concerne les ristournes versées à nos membres. En vertu de ce programme, il est possible d'émettre des parts admissibles pour lesquelles les obligations fiscales des membres sont reportées au moment où ces parts sont effectivement encaissées. Dans notre cas, ce pourrait être n'importe quand après 65 ans, lorsque l'on sort de l'entreprise, ou à un autre moment déclenché par un certain nombre d'autres facteurs.

Ainsi, les propriétaires, nos membres, sont encouragés à laisser leur capital dans la coopérative au lieu de le retirer dès qu'ils le peuvent. Manifestement, l'entreprise doit faire en sorte que l'argent investi dans ces parts génère un rendement, et ce défi revient à la direction.

En ce qui concerne la taille et l'ampleur, et ce dont Bill parlait, notre position de grande coopérative est unique. Nous disposons de plus de 2 milliards de dollars. Notre coopérative est trop grande pour être qualifiée de petite, et trop petite pour être qualifiée de très grande. Nous sommes en quelque sorte dans un no-man's land et nous tentons de faire concurrence à des intervenants mondiaux, ce qui exige de très gros investissements. Les montants mentionnés précédemment de 20 ou 30 millions de dollars par an ne sont que la partie émergée de l'iceberg. Nous parlons maintenant de montants 10 fois plus gros.

**M. LaVar Payne:** Bon.

Je suppose que vous avez du matériel et de l'équipement pour lesquels vous pouvez bénéficier de déductions fiscales, comme n'importe quelle autre entreprise.

**M. Bob Nelson:** Oui.

**M. LaVar Payne:** Bon.

Une des choses dont je parlerai avec toutes les organisations est l'investissement en termes de formation et d'aide des autres organisations.

Bill, je crois vous avoir entendu dire que votre organisation est prête à faire sa part. Qu'en est-il des organisations centrales de crédit dans chacune des autres provinces? Consacrent-elles des fonds à des programmes de formation pour contribuer à la gouvernance ou aider les démarrages?

Commençons par Bill, puis les autres.

• (1635)

**M. Bill Dobson:** Très rapidement, nous investissons certainement dans des programmes de gestion coopérative. Il y a le programme du CMEC à l'Université Dalhousie, si je ne m'abuse. Nous avons une chaire d'études coopératives en Alberta, et nous avons le programme du centre Goldey à l'intention des jeunes. Nous menons ces activités de façon continue. Nous visons toujours le développement à ce niveau, et participons à tous ces programmes.

Je passe la parole à Peter.

**M. Peter Hough:** Bon nombre d'entre nous ici aujourd'hui ont insisté sur la nécessité d'un soutien au développement coopératif. Dans ce contexte, la personne clé est celle qui a les antécédents, les compétences et les connaissances en matière de développement. Avec l'appui de l'IDC, nous avons mis au point, entre autres, un programme de formation en ligne. Nous avons formé 17 spécialistes du développement un peu partout au Canada l'an dernier, et nous nous attendons à avoir 20 à 30 participants au programme cette année. C'est donc là une composante de la formation, notamment la formation des spécialistes du développement corporatif au travail collectif.

En ce qui concerne la formation, les petits groupes font face au défi posé quand les grandes organisations concentrent leur formation sur les aspects qui favorisent l'avancement de leur coopérative. Tout comme on n'irait pas dire à une petite entreprise: « Rassemblons-nous, et vous devez contribuer des fonds à la formation d'autres petites entreprises qui seront vos concurrents », nous ne devrions pas nous attendre à ce que les grandes coopératives financent le développement de nouvelles entreprises qui ne leur procureront pas un avantage direct, pas plus que nous nous attendrions à ce que d'autres grandes sociétés contribuent ce genre de financement pour des entreprises avec lesquelles elles n'ont aucun lien.

Par conséquent, bien que nous partagions des valeurs et des principes fondamentalement communs, on interprète mal parfois le secteur coopératif en le voyant comme un monolithe. Chacune de nos coopératives est une entreprise autonome et indépendante, qui rend compte à ses membres. Nos activités de formation se concentrent donc sur nos membres, sur cet aspect de gestion. Nous collaborons, certes, avec les programmes de maîtrise et autres pour améliorer la formation à la gestion, mais une énorme lacune demeure sur le plan des ressources requises pour la formation dont ont besoin les coopératives en démarrage.

**Le président:** Merci.

C'est le tour de M. Ravignat. Vous avez cinq minutes, monsieur.

[Français]

Monsieur Ravignat, vous disposez de cinq minutes.

**M. Mathieu Ravignat:** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être parmi nous. J'avoue passer un agréable après-midi en votre présence. Ça me donne l'occasion d'apprendre une foule de choses.

[Traduction]

Ma première question s'adresse à la Fédération canadienne des coopératives de travail.

J'aimerais examiner quelque chose de plus près avec vous. Nous avons tous ici l'objectif d'améliorer la politique publique. Quand la politique publique empêche les actions qui pourraient aider les travailleurs locaux et l'industrie locale, je crois que nous devons tous nous poser des questions sur les raisons pour lesquelles cela se produit. Je m'intéresse surtout à votre opinion du cadre législatif, qui n'encourage pas la formation de fédérations canadiennes de coopératives de travail. Je pense particulièrement aux règles sur la faillite.

Un certain nombre de scieries dans ma circonscription ont été achetées par des compagnies étrangères. Apparemment, elles ne sont intéressées qu'à voler les pensions des travailleurs, à s'accaparer des biens et à les vendre, et à ouvrir d'autres scieries ailleurs.

Quels sont les obstacles inhérents en ce qui concerne la loi et la politique?

**Mme Hazel Corcoran:** Le plus grand obstacle est le capital. Nous avons participé à quelques tentatives d'achat de scieries par les travailleurs, et constatons que le cadre législatif est raisonnable. Il y a 20 ans ou plus, il ne l'était pas, et c'est un aspect au sujet duquel nous avons beaucoup travaillé avec le gouvernement. Au moins la loi sur les coopératives favorise raisonnablement la prise en charge par les travailleurs, ce qu'elle ne faisait pas auparavant. C'est le capital qui est l'obstacle le plus fréquent, et il ne relève pas de la loi; par conséquent, cela ne répond pas directement à votre question.

Par ailleurs, il est tellement plus facile, à vrai dire, de faire face à une succession d'entreprise ordonnée et à la transition à une coopérative de travail, que nous avons commencé à nous concentrer davantage sur les situations de crise ou « sauver l'usine » — quoique cela fonctionne parfois, dans la mesure où il est possible pour l'entreprise d'atteindre au moins le seuil de rentabilité. Parfois, ce n'est pas possible, et il n'est à l'avantage de personne d'en être propriétaire; il faut simplement la laisser couler.

Je ne vois pas ce que je pourrais dire d'autre sur le sujet.

Avez-vous quelque chose à ajouter, Peter?

• (1640)

**M. Peter Hough:** Je crois que vous faites allusion peut-être à l'idée que si les travailleurs avaient en quelque sorte des droits dans ce contexte, ils pourraient vraiment voir la coopérative de travail comme une possibilité. Je pense bien que des modifications législatives qui accorderaient aux travailleurs davantage de droits dans le contexte des situations de faillite encourageraient les travailleurs à envisager, à tout le moins, la propriété par les employés dans ces circonstances.

**M. Mathieu Ravignat:** Parlons donc maintenant du problème de capitalisation. Est-il causé par la crainte du risque? La crainte du risque est-elle à l'origine de la réticence à investir des capitaux dans ce genre d'initiatives?

**M. Peter Hough:** Les raisons sont nombreuses. Au départ, essentiellement, il ne s'agit pas d'une grande société qui a une bonne assise financière. Ce sont ces sociétés qui achètent d'emblée une grande entreprise. Du point de vue de l'organisme de financement, celui-ci se trouve soudainement en présence d'un groupe constitué des centaines d'employés d'une scierie qui veulent prendre en charge l'entreprise. Leur actif individuel est probablement plutôt limité, certainement en ce qui concerne l'échelle de ce qui est nécessaire. Ils sont donc forcés à trouver leurs propres ressources, sans avoir une réserve de capitaux comme garantie.

Sur le plan du profil de risque dans le contexte de financement conventionnel, c'est un véritable problème. Quand on crée un fonds national de développement coopératif, ce fonds n'a pas pour objet de financer entièrement une entreprise. Dans le cadre du genre de propositions dont nous avons parlé, un tel fonds vise essentiellement à constituer des prêts de second niveau, c'est-à-dire un financement de quasi-capitaux propres pour ce genre d'employés.

Les employés contribueraient, par exemple, 15 ou 20 p. 100, et le fonds 20 à 30 p. 100. Le reste serait ensuite financé par les moyens conventionnels, car il y aurait alors suffisamment de capitaux propres pour réduire le risque, et l'organisme prêteur, que ce soit une caisse populaire, la Banque Royale ou n'importe qui d'autre, pourrait envisager de participer.

Ainsi, l'écart dans ce genre de situations, de même que dans le cas des démarrages, serait réduit et les gens pourraient disposer de suffisamment de capitaux propres ou de capitaux patients au début du développement pour pouvoir surmonter cet obstacle et compter sur une liquidité positive qui leur permettrait de lancer leur entreprise.

**Le président:** Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Lemieux, vous avez la parole pendant cinq minutes.

**M. Pierre Lemieux:** Merci.

Merci de votre présence et d'étoffer la grande histoire des coopératives qui nous est contée. Pour faire suite à ce qu'à dit Mathieu, le financement est un enjeu clé qui s'est manifesté au cours des trois derniers jours. Je crois que nous tentons d'approfondir davantage le sujet parce que l'information varie quelque peu selon la personne qui la présente.

Je vais vous donner un exemple. Parfois, quand on parle avec les coopératives, on nous dit que les coopératives en démarrage ont de la difficulté à obtenir un financement, ce que je crois être vrai.

Je crois aussi, par contre, que les petites entreprises font face aux mêmes défis. Elles présentent un risque élevé. L'accès au financement est un véritable défi pour elles. Elles n'en sont qu'à leurs débuts. Je suis sûr qu'il y a de nombreuses petites entreprises qui sont prêtes à prendre leur essor mais qui n'arrivent pas à obtenir un financement.

Nous avons entendu ici de nombreuses institutions financières, notamment l'Association des banquiers, la FAC, ainsi que plusieurs caisses populaires et coopératives de crédit. Je leur ai posé à toutes la même question, et elles m'ont répondu que, bien que les coopératives soient confrontées certains défis, en ce qui concerne les demandes de financement précisément, le statut de coopérative ou d'entreprise n'entre pas en compte dans la décision de l'organisme prêteur. Il semble que celle-ci repose surtout sur l'analyse du risque que fait normalement l'organisme. Que vous soyez une petite entreprise ou une coopérative, vous serez évalué en fonction de ce que vous demandez et de ce que vous offrez. C'est le

facteur prépondérant qui détermine si les entreprises peuvent obtenir un financement quand elles en sont encore à leurs débuts.

Je me demande donc si vous avez des commentaires à ce sujet.

Vera, j'ignore si vous voyez l'aspect commercial de cette question et si vous pouvez faire ce genre de comparaison. Ce que nous ont dit les institutions financières, y compris les coopératives, est-il exact?

**Mme Vera Goussaert:** Tout à fait.

Quand on s'adresse à un organisme prêteur, celui-ci fait une analyse de rentabilité et évalue la demande en fonction des résultats de cette analyse. Cela se fait assurément. Les choses diffèrent quand il s'agit d'une petite entreprise conventionnelle qui se lance. Que ce soit un seul entrepreneur ou plusieurs entrepreneurs, ceux-ci y consacrent leur avoir.

Dans le cas de la constitution d'une coopérative, c'est un groupe de personnes qui, par exemple, veulent construire un hôtel dans leur collectivité rurale et veulent que ce soit une propriété communautaire. Tous les fermiers des collectivités avoisinantes ne mettront pas leur gagne-pain en garantie. Le besoin de financement par capitaux propres existe. Je crois que c'est là que se situe la différence, et c'est à ce niveau que les coopératives ont beaucoup de difficulté à obtenir un tel financement par capitaux propres.

•(1645)

**M. Pierre Lemieux:** Bon, allez-y.

**M. Peter Hough:** J'ai une observation à faire.

Dans le simple contexte de l'obtention d'un prêt, le processus est essentiellement le même quand l'institution examine les données financières. La différence se situe dans le fait que c'est un groupe d'entrepreneurs, mais que tant les banques que les directeurs de coopératives de crédit — en effet, cela se produit aussi dans le système des coopératives de crédit — sont habitués à ne traiter qu'avec une personne qui garantira le prêt personnellement et prendra le risque de mettre sa maison en garantie. Ils ne sont pas habitués à traiter avec un groupe de cinq à 10 personnes pour un démarrage.

D'autre part, j'ai aussi vu des situations dans lesquelles une banque accepte tout le monde en prenant, essentiellement, une portion de leurs... [Note de la rédaction: inaudible]. En général, elles veulent que tout le monde s'engage à tout garantir. Mais maintenant, elles ont cinq à 10 maisons en garantie...

**M. Pierre Lemieux:** Cependant, les coopératives nous ont dit que les organismes prêteurs qui sont des coopératives comprennent mieux le modèle de coopérative. Ces organismes comprennent donc mieux ce que vous leur proposez. Une chose est certaine, d'après ce qui nous a été dit; ils sont plus disposés à chercher des solutions. Si vous avancez une solution qui ne leur convient pas, ils semblent plus disposés à trouver d'autres solutions qui seraient acceptables.

J'ai une autre chose à demander. Nous avons, dans ma circonscription, une Société d'aide au développement des collectivités. Sans être une super agence régionale de développement, c'est une petite organisation très efficace. Elle offre du financement pour le genre de choses dont vous parlez — une analyse de rentabilité, un énoncé de mission, etc. — de sorte que l'entreprise en puissance soit en mesure d'engager quelqu'un qui l'aide à produire les documents essentiels dont elle aura besoin pour accéder au financement.

J'imagine qu'il en va de même dans vos régions aussi. Il y a un financement fédéral à l'intention des entreprises et des coopératives qui recherchent de l'aide à ces étapes primaires à partir desquelles elles pourront ensuite rechercher du financement.

**Mme Vera Goussaert:** Oui, il y a un financement. Mais là encore, c'est la question du langage vernaculaire. Il ne revient pas souvent dans le discours des experts en développement commercial. Ceux-ci ne comprennent pas le modèle de coopérative et donc ne le recommandent pas. Ils ne disent pas aux gens qu'il pourrait être le modèle le mieux approprié à leurs circonstances. Les gens sont donc poussés à aller dans une autre direction, et à cause de ça, des coopératives ne se forment pas.

C'est la même chose quand vous allez voir un avocat en ville. N'ayant jamais travaillé à la constitution d'une coopérative et n'en comprenant pas le modèle, l'avocat déclarera qu'il est beaucoup plus facile de constituer l'entreprise en une société conventionnelle.

**Mme Hazel Corcoran:** De plus, il n'y a pas de Société d'aide au développement dans les villes. Si vous habitez Calgary, comme moi, vous ne pouvez pas vous adresser à la Société d'aide au développement.

**Le président:** Merci.

Avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Hough?

**M. Peter Hough:** Oui. En Nouvelle-Écosse, j'étais membre du conseil d'administration de la Société d'aide au développement des collectivités et de la société locale de développement commercial. Nous avançons un certain nombre de prêts à des coopératives.

J'ai oublié ce que j'allais dire.

**M. Joe Preston:** C'était quelque chose d'intéressant.

**Le président:** Eh bien, nous devons en rester là.

**M. Peter Hough:** Il demeure que chaque Société d'aide au développement conçoit ses propres programmes. Notre Société d'aide au développement n'accordait de subventions à personne. À notre Société d'aide au développement, vous pouviez nous emprunter de l'argent, mais nous n'accordions aucune subvention.

Je veux dire par ça que les Sociétés d'aide au développement ne sont pas identiques dans tout le pays. Les choses varient considérablement selon l'endroit où vous êtes.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant à M. Allen, pendant cinq minutes.

**M. Malcolm Allen:** Merci, monsieur le président.

Laissez-moi vous dire, mesdames et messieurs, que c'est un plaisir de vous accueillir ici cet après-midi. Et, bien sûr, qu'il soit noté au compte-rendu que je remercie toutes les personnes qui sont venues témoigner au cours des cinq derniers jours. En effet, comme l'ont dit mes amis d'en face, ce fut une expérience révélatrice pour certains et peut-être un peu moins pour d'autres, selon l'expérience qu'on a des coopératives, des caisses de crédit, etc. Certains d'entre nous les connaissent depuis longtemps.

Monsieur Nelson, vous et M. Dobson avez des choses plutôt précises dans votre trousse. Mon ami M. Lemieux a parlé à plusieurs reprises de l'aspect financier, tentant de trouver un moyen de dire: « ne sont-elles pas la même chose? »

Il me semble que, vers la fin de votre exposé, vous avez mentionné que le modèle commercial des coopératives peut être qualifié d'unique aux fins de l'impôt. Permettez-moi de lire intégralement le paragraphe que M. Dobson a paraphrasé car il savait que ses 10 minutes étaient presque écoulées:

Les coopératives ne rentrent pas actuellement dans la catégorie des sociétés privées aux fins de l'impôt, mais elles ont droit à certaines déductions et certains crédits dont bénéficient les sociétés privées. Nous recommanderions que les coopératives soient définies de manière unique pour éviter d'avoir à modifier des articles de lois sur les impôts lorsqu'une coopérative affiche l'intention de réaliser des profits. À l'heure actuelle, lorsque les règles de taxation changent, beaucoup d'incertitude entoure la manière dont ces règles visent les coopératives.

Si je comprends bien ce que lis, vous dites que les coopératives ne sont pas identiques, en ce qui concerne les règles fiscales du moins, à quelque chose qui serait une société à proprement parler.

Vous pourriez peut-être m'en dire davantage sur le sujet, parce que ce paragraphe, à mon avis, dit quelque chose d'important.

• (1650)

**M. Bob Nelson:** Tout à fait.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, les coopératives ne sont, par définition, ni privées, ni publiques, et il y a certaines exemptions qui s'appliquent. Je veux dire par là qu'en réalité, certaines sections de la loi sur l'impôt s'appliquent, d'autres non, et tout est très flou. Dans ce paragraphe, nous disons simplement qu'en qualifiant de modèle commercial, on élimine toute ambiguïté. Cette ambiguïté aujourd'hui crée pour nous la possibilité de mal interpréter les choses ou de commettre des erreurs tout à fait par inadvertance.

Une telle définition dans la loi non seulement éclaircirait les choses, mais aurait l'avantage de mieux faire valoir la pertinence du modèle de coopérative, et ce, sans changer quoi que ce soit d'autre dans l'intention de la loi actuelle. L'ambiguïté disparaît et les choses sont plus claires pour nous.

**M. Malcolm Allen:** Si je peux me permettre d'ajouter qu'indépendamment de la taille de l'entreprise, qu'il s'agisse d'une petite entreprise en démarrage avec, disons, 10 à 12 membres, ou de la United Farmers of Alberta ou un autre organisation de cette envergure, ce dont l'entreprise a le plus besoin dans sa planification, c'est la clarté. Il est très difficile de planifier en tenant compte de tous les éléments quand on ne sait pas avec certitude quels sont ces éléments.

Comme vous dites, les choses peuvent être floues. C'est un peu comme mélanger de la boue dans de l'eau et attendre que la boue se dépose dans le fond pour voir s'il y a à la surface de l'eau claire que l'on peut boire.

**M. Bob Nelson:** Vous avez tout à fait raison. Nous avons déjà eu des vérifications fiscales et, dans le cadre de celles-ci, il nous est arrivé de parler à trois personnes différentes du ministère de l'impôt et d'obtenir trois interprétations complètement différentes.

Une fois de plus, tout ce qui pourrait éclaircir les choses et éliminer cette imprécision serait extrêmement utile.

**M. Bill Dobson:** J'ajouterais qu'à l'UFA, nous avons, dans un cabinet de comptables, des comptables qui nous sont dédiés et qui comprennent le contexte des coopératives. Mais dans mon autre vie dans le monde agricole où je traite avec d'autres coopératives, certains des comptables des cabinets locaux, par exemple, ont de la difficulté à interpréter comment exactement les coopératives pourraient être...

Il me semble qu'il serait logique d'avoir une série de règles sur la définition d'une coopérative. Cela simplifierait certainement les choses pour eux aussi, car je crois que de nombreuses occasions sont manquées.

**M. Malcolm Allen:** Cela semble bien être le cas; la planification est plus facile quand les choses sont claires.

Madame Goussaert, vous avez parlé plus tôt — et je suis d'accord avec M. Preston là-dessus — d'un programme de formation que vous avez dans les écoles secondaires ou pour les jeunes en Ontario; il y en a un à l'école secondaire de ma localité. Même si nous avons des programmes d'éducation coopérative, il demeure que c'est un peu comme dire « Va travailler pour quelqu'un d'autre. »

Voyez-vous le besoin de mettre sur pied un programme coopératif qui traite effectivement avec une coopérative?

**Mme Vera Goussaert:** Oh, absolument, et ça représente l'accroissement de la conscientisation. Nous croyons que si nous apprenons à nos jeunes tôt dans leur vie ce qu'est une coopérative, ils travailleront peut-être dans des coopératives et connaîtront le contexte des coopératives. Ils pourraient devenir des avocats et des comptables qui se spécialisent dans le domaine des coopératives.

**M. Malcolm Allen:** Ou des experts comptables.

**Mme Vera Goussaert:** Ou des experts comptables — toutes les professions, n'est-ce pas? Ils pourraient devenir des leaders dans leurs propres coopératives, ou encore des politiciens.

Ce programme est très valable, assurément. C'est un programme autonome constitué de cinq leçons à l'issue desquelles les élèves ont effectivement constitué leur propre coopérative. Voilà comment se déroule le processus. C'est vraiment un excellent programme pour éveiller l'intérêt des jeunes.

• (1655)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Rempel, pendant cinq minutes.

**Mme Michelle Rempel:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Hough et madame Corcoran, pourriez-vous peut-être résumer très rapidement ce qui distingue, le cas échéant, une coopérative de travail d'une coopérative ordinaire?

**M. Peter Hough:** La nature des coopératives est généralement définie par la nature de leurs membres. Dans une coopérative commerciale, les consommateurs sont les membres. Ils élisent le conseil d'administration et le conseil d'administration gère la coopérative en leur nom.

Puis, il y a la coopérative de travail. Par exemple, une épicerie du Cap Breton est une coopérative de travail. Les membres de la coopérative sont les employés de l'épicerie.

**Mme Michelle Rempel:** Ah, bon.

**M. Peter Hough:** Essentiellement, une coopérative de travail est une coopérative dont les employés sont les propriétaires, et qui est

exploitée démocratiquement suivant les principes corporatifs de la coopérative constituée selon la loi sur les coopératives.

**Mme Michelle Rempel:** Je suis curieuse; puisque nous parlons de conscientisation, est-ce que cela cause des problèmes sur les plans gouvernance, recrutement ou gestion? Comment les questions de recrutement et de licenciement des employés sont-elles traitées dans le modèle coopératif?

**M. Peter Hough:** Quand vous vous joignez à une coopérative, une des premières choses que vous apprenez est que votre présence dans l'organisation repose sur des responsabilités et des obligations à l'endroit de la coopérative. N'importe qui, dans n'importe quel type de coopérative, que ce soit une coopérative de crédit ou une coopérative de travail, peut être renvoyé de la coopérative.

Ainsi donc, les fonctions de gouvernance sont séparées des fonctions de gestion et des fonctions de travail. Je peux très bien travailler au comptoir de viande de l'épicerie et être le président du conseil d'administration de la coopérative de travail. Dans le cadre du processus de développement coopératif, les gens doivent apprendre à assumer différentes fonctions, à comprendre les rôles et responsabilités, etc.

Quand on dit que la structure est plus compliquée, nous savons tous... Ce n'est peut-être pas plus plaisant, c'est plus simple de travailler avec un patron qui vous dit quoi faire. Mais dans une coopérative de travail, vous avez plusieurs patrons et différentes sortes de structures de gestion. Certaines sont horizontales, et d'autres très conventionnellement hiérarchiques.

**Mme Michelle Rempel:** Dans ce cas donc, si quelqu'un sort de la coopérative — par licenciement ou autrement —, cette personne reste-t-elle membre de la coopérative ou est-elle rachetée par la coopérative? Comment cela fonctionne-t-il?

**M. Peter Hough:** Quand vous vous joignez à une coopérative, vous investissez dans la coopérative, essentiellement au moyen de parts à valeur nominale. Par la suite, vous accumulez des profits au cours de l'année, profits qui sont, je précise, imposés comme un revenu de travail. Contrairement à ce qui se produit dans le cas d'une société, quand vous recevez un profit d'une coopérative de travail, celui-ci est imposé comme un revenu de travail. Il peut être conservé sous forme d'autres parts dans la coopérative, et quand vous quittez la coopérative, celle-ci rachète toutes les parts que vous avez accumulées en plus de votre investissement initial et votre part des profits.

Comme je l'ai dit plus tôt, il n'y a pas de gains en capital, parce que les parts qui vous ont été émises initialement sont des parts à valeur nominale. Vous les avez achetées avant impôt et vous les récupérez sans aucun avantage fiscal.

**Mme Hazel Corcoran:** J'ajouterais que si vous êtes licencié, vous n'êtes plus membre. Si vous démissionnez, vous n'êtes plus membre non plus. Vous devez travailler dans la coopérative de travail pour en être un membre.

**Mme Michelle Rempel:** Je ne suis pas sûre si vous avez déjà parlé de cela, mais avez-vous des exemples de coopératives de travail qui sont syndiquées?

**Mme Hazel Corcoran:** Quelques-uns, mais le pourcentage de ces coopératives n'est pas très élevé.

**Mme Michelle Rempel:** Comment cela fonctionne-t-il?

**Mme Hazel Corcoran:** Au Québec, il y a des coopératives d'ambulanciers — 11 je crois, et elles sont toutes syndiquées. Elles étaient auparavant une autre sorte d'entreprise, qui était syndiquée. Maintenant, ce sont des coopératives de travail syndiquées.

Y en a-t-il d'autres?

**M. Peter Hough:** Elles sont très peu nombreuses au Canada.

**Mme Hazel Corcoran:** Il n'y en a pas beaucoup au Canada, quoiqu'il y en a plus aux États-Unis. Pour une raison ou une autre, c'est chose plus courante là-bas.

Je ne peux pas penser à d'autres exemples ici.

**Mme Michelle Rempel:** Non, j'étais simplement curieuse. Je crois que c'est un modèle d'entreprise que peu de gens connaissent.

**Mme Hazel Corcoran:** Assurément.

**Mme Michelle Rempel:** Madame Goussaert, vous avez mentionné précédemment que la constitution de groupes est parfois un obstacle à la constitution de coopératives ou à leur continuité, et vous avez parlé de la patience et des ressources que cela exige. Comment les coopératives surmontent-elles cet obstacle lors de leur constitution?

**Mme Vera Goussaert:** Beaucoup de ressources sont disponibles. Les associations de coopératives offrent un soutien. Parfois, les fédérations de coopératives aident aussi. Beaucoup de choses existent sur l'établissement d'un modèle de gouvernance, sur la formation à ce qu'est une coopérative, et sur les rôles et responsabilités.

Peter l'a très bien dit quand il a parlé de la séparation des fonctions. Souvent, des coopératives démarrent dans de petites collectivités où une personne est propriétaire d'une entreprise, et une autre d'une autre entreprise, et elles siègent toutes deux au même conseil d'administration. Comment moduler avec cela pour le bien de la coopérative par opposition à vos propres intérêts personnels? C'est ça gouverner, n'est-ce pas?

Cet aspect est celui qui exige le plus de temps, et c'est une question de temps. Voilà pourquoi les coopératives n'ont pas agi aussi rapidement qu'elles auraient pu pour plusieurs initiatives; elles doivent prendre le temps de créer la dynamique de groupe avant de se lancer.

● (1700)

**Mme Michelle Rempel:** Pour terminer...

**Le président:** Désolé, mais votre temps est écoulé.

**Mme Michelle Rempel:** Mais voyons, tout le monde a eu deux minutes.

**Le président:** Malheureusement, nous n'avons plus le temps.

**Mme Michelle Rempel:** Et il vient de la circonscription voisine de la mienne. Il n'y a pas d'amis.

**Le président:** Je tiens à remercier tous les témoins pour leur contribution.

Le comité suspend ses travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

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

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

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

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

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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

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