



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

43<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent des finances

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 021**

Le jeudi 23 avril 2020

---

Président : L'honorable Wayne Easter





## Comité permanent des finances

Le jeudi 23 avril 2020

• (1405)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.)):** Pour respecter les formalités et la procédure, je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 21<sup>e</sup> séance du Comité permanent des finances de la Chambre des communes. Conformément à l'ordre de renvoi du mardi 24 mars, le Comité se réunit pour étudier la réponse du gouvernement à la pandémie de la COVID-19.

Avant de commencer, je tiens à informer les membres du Comité que, conformément à cet ordre de renvoi, le Comité se réunit pour deux raisons. La première vise à entendre des témoignages sur les questions relatives à la COVID-19, et la seconde, à examiner le rapport bimensuel du ministre des Finances, que nous recevrons à nouveau la semaine prochaine.

La séance d'aujourd'hui se déroule par vidéoconférence, et les délibérations seront diffusées sur le site Web de la Chambre des communes. Sachez que le site Web montre toujours la personne qui parle, plutôt que l'ensemble du Comité, ce qui s'applique également aux témoins.

Nous avons passé en revue la majeure partie des procédures de participation. Vous devez donc si possible désactiver votre micro lorsque vous ne parlez pas, et prononcer lentement et clairement. Voilà qui facilitera le travail des interprètes, qui pourront alors vous écouter avant de traduire dans la deuxième langue.

Je vais maintenant accueillir les témoins.

J'aimerais demander aux témoins de limiter leur exposé à cinq minutes environ, s'ils le peuvent. Cela nous permettra de poser une bonne série de questions.

Pour commencer, nous accueillons Rami Kassem, président de Javaroma Gourmet Coffee and Tea.

Monsieur Kassem, allez-y, s'il vous plaît.

**M. Rami Kassem (président, Javaroma Gourmet Coffee and Tea):** Je vous remercie infiniment de m'avoir invité à la séance d'aujourd'hui. Je suis vraiment ravi d'être avec vous.

Je suis profondément reconnaissant de ce que le gouvernement fait pour nous, les propriétaires de petites entreprises. Il s'agit d'un soutien énorme. Au cours du dernier mois et demi, nous avons souffert d'une dépression majeure sur le plan tant personnel que commercial. Lorsque vous arrivez à la maison, vous ne voulez parler à personne. Et lorsque vous allez travailler, il n'y a ni travail, ni tâches à accomplir, ni clients, ni argent. Petit à petit, le gouvernement fédéral a commencé à mettre au point un plan pour aider les petites entreprises. Il a d'abord versé aux employés qui travaillent pour nous un pourcentage de leur salaire, qui va de 10 à 75 %, après quoi il a accordé des subventions. Pour sa part, le gouverne-

ment territorial nous octroie des prêts, et le gouvernement fédéral aussi.

Ce qu'il faut, c'est nous maintenir à flot jusqu'à ce que la pandémie prenne fin. Avec l'aide du gouvernement fédéral et [*Difficultés techniques*] ici dans les Territoires du Nord-Ouest, tout le monde fait son travail. Je remercie également notre député, Michael McLeod, pour son travail acharné et son dévouement.

Merci à tous. Nous n'allons pas baisser les bras.

**Le greffier du comité (M. David Gagnon):** Veuillez m'excuser, monsieur le président, mais vous devez activer votre micro. Nous ne pouvons pas vous entendre.

**Le président:** J'ai prononcé un excellent discours, et personne ne l'a entendu.

Merci beaucoup, monsieur Kassem.

Nous allons maintenant écouter Shaun Jeffrey, directeur général de la Manitoba Restaurant and Food Services Association.

Monsieur Jeffrey, la parole est à vous. Je vous souhaite la bienvenue.

**M. Shaun Jeffrey (directeur général, Manitoba Restaurant and Food Services Association):** Merci beaucoup de m'avoir permis de me joindre à vous aujourd'hui.

Merci de me donner l'occasion de vous parler au nom des sec-teurs de la restauration et de l'hôtellerie du Manitoba.

Notre industrie, ce lieu de rencontre pour passer d'agréables soirées en famille et entre amis, a été réduite à une activité modeste et imprévisible de commandes à emporter et de livraisons. Il y a 75 % de nos entreprises qui sont en activité, avec seulement 20 % des revenus pour soutenir leurs opérations. Notre marge bénéficiaire moyenne de 4,5 % seulement est intenable pour un certain temps. Nous avons subi une réduction d'environ 80 % de la main-d'œuvre, et des exploitants dévoués sont devenus des cuisiniers, des livreurs et des commis d'épicerie pour survivre à cette période dévastatrice. En l'absence de programmes fédéraux ou provinciaux pour absorber les charges fixes ou le loyer, et avec des processus de demande de prêt qui sont très compliqués et qui prennent beaucoup de temps, nous constatons en fait qu'un grand nombre d'exploitants n'ont pas suffisamment d'heures dans une journée pour demeurer efficaces sur le plan opérationnel, et aussi pour se tenir informés des programmes qui sont reportés ou non disponibles.

Pour les quelque 25 % des restaurants qui ne sont plus en activité, les programmes de subventions salariales fédérales sont inutiles. Chaque jour, ces organisations se rapprochent de la liste des restaurants qui n'ouvriront plus jamais leurs portes.

J'ai récemment discuté avec un exploitant de cinq restaurants gastronomiques locaux. Les larmes aux yeux, il demandait une aide visant expressément son industrie, y compris un programme de remise fédérale pour les 75 000 \$ de commissions qu'il a été obligé de payer pour la prestation par des tiers, en raison de la fermeture obligatoire de ses salles à manger.

Notre industrie a du mal à attirer des employés qualifiés et dévoués, mais nous perdons pourtant chaque jour de plus en plus de ces employés, qui optent pour des programmes gouvernementaux comme la Prestation canadienne d'urgence, ou PCU. Chaque jour, nous voyons disparaître une brique de plus dans la structure sur laquelle repose notre avenir. L'incertitude plane sur l'état de notre industrie et notre avenir. Il sera très difficile de maintenir une entreprise rentable après la COVID-19. En réalité, notre industrie aura enregistré de lourdes pertes en raison des directives de distanciation sociale, qui s'appliqueront encore pendant des mois, voire des années.

Le recours à la livraison va probablement modifier la structure entourant l'expérience d'un restaurant. Un allègement fiscal fédéral, qui prendrait peut-être la forme d'un rajustement de l'Agence du revenu du Canada, ou ARC, aux déductions pour les repas d'affaires remboursables, contribuerait à stimuler une croissance profitable des revenus d'affaires, tant en salle à manger que pour emporter.

Au Manitoba, notre industrie a été l'une des premières à fermer ses portes pour assurer la sécurité tant des clients que du personnel. Elle a donc dû concevoir des protocoles opérationnels pour garantir aux clients futurs une expérience gastronomique responsable et sûre. Nous attendons de notre gouvernement fédéral qu'il mette sur pied un programme de subvention pour la distanciation sociale, qui serait offert aux exploitants devant modifier le schéma opérationnel de leur restaurant et s'assurer que leurs activités futures respectent les directives de distanciation sociale dans la salle à manger, dans l'entrée et dans la cuisine.

Nous continuons à soumettre des commentaires à nos instances provinciales et fédérales; pourtant, nous constatons toujours l'absence de front commun et de stratégie nationale visant à relancer notre secteur de la restauration. Nous comptons sur le gouvernement fédéral pour mettre sur pied un comité national de couches sous-jacentes, qui réunirait les chefs de file de l'industrie de la restauration afin d'établir une stratégie unifiée de rétablissement, et dont l'objectif ultime serait de retrouver une industrie aussi florissante qu'elle l'était avant la COVID-19.

À une semaine de la date de versement des loyers commerciaux pour mai 2020, les exploitants continuent de chercher des façons uniques de payer leur loyer, alors qu'il n'y a aucune mesure d'allègement substantiel en vue. Notre secteur ne peut pas encaisser constamment ces revers, qui minent le moral des troupes déjà ébranlées par l'incertitude d'un avenir viable. Nous comptons sur notre gouvernement fédéral pour lancer de tels programmes collaboratifs d'aide au loyer, qui apporteront un allègement immédiat et rapide à nos exploitants.

Alors que les exploitants ont recours à des processus opérationnels nouveaux et novateurs pour rester en affaires, comme la livraison d'épicerie, nous attendons de notre gouvernement fédéral qu'il applique ces mêmes principes pour créer des programmes. Ainsi, notre industrie continuera à croître, à fournir des services essentiels à la population et à offrir un environnement sûr pour passer de bons moments en famille et entre amis pendant de nombreuses années encore.

Je vous remercie de nous avoir permis de discuter de cette situation difficile avec vous aujourd'hui. Nous sommes convaincus que notre gouvernement fédéral fera ce qu'il faut afin d'assurer la survie de notre industrie pour les générations à venir.

• (1410)

À la vôtre.

**Le président:** Merci infiniment, monsieur Jeffrey.

C'est maintenant au tour d'Andrew Oliver, président-directeur général d'Oliver and Bonacini Hospitality.

Monsieur Oliver, la parole est à vous.

[Français]

**M. Andrew Oliver (président-directeur général, Oliver and Bonacini Hospitality):** Bonjour.

[Traduction]

Bonjour à tous. Je m'appelle Andrew Oliver, restaurateur et président d'Oliver and Bonacini Hospitality. Je vous remercie de me laisser m'adresser aux membres du Comité aujourd'hui.

Oliver and Bonacini gère un certain nombre de restaurants et d'établissements au Québec, en Ontario, en Saskatchewan et en Alberta. Nous avons des restaurants tant rapides que gastronomiques.

Notre industrie a besoin de toute urgence de solutions financières adaptées pour que la plupart des joueurs survivent à la crise. Nous sommes de grands créateurs d'emplois, et même le quatrième employeur en importance au Canada, et nous représentons 4 % du PIB avec 1,3 million d'emplois. Nos chiffres sont élevés et comparables à ceux de l'industrie pétrolière et gazière et des compagnies aériennes, mais nous les atteignons petit à petit puisque l'industrie est normalement constituée essentiellement de PME indépendantes.

Une crise de cette ampleur dans le secteur de l'accueil aura des répercussions négatives profondes sur l'économie canadienne, et les dégâts ont déjà commencé à se faire sentir. Plus d'un million de nos travailleurs ont été mis à pied. Selon Restaurants Canada, 10 % des restaurants avaient déjà fermé leurs portes à jamais à la fin du mois de mars, et 18 % de plus devraient leur emboîter le pas d'ici la fin de ce mois-ci. Selon les résultats de l'enquête publiés aujourd'hui, un restaurant indépendant sur deux — soit 50 % — ne s'attend pas à survivre à la crise, et la plupart des entreprises de restauration à plusieurs succursales devront fermer définitivement au moins un de leurs établissements.

Plus de 95 % du chiffre d'affaires des restaurants est redistribué aussitôt dans l'économie canadienne, et il est estimé que 30 % de nos revenus reviennent directement dans les coffres de l'État par voie fiscale. Cette somme représentait plus de 30 milliards de dollars l'année dernière. Toute défaillance de notre industrie aura donc de vastes répercussions économiques, et un effet de contagion majeur.

Par exemple, les restaurants forment un des groupes de locataires les plus importants et les plus payants au pays, et ils dépensent quelque 9 milliards de dollars de loyer par année. Voilà qui représente une valeur immobilière d'environ 150 milliards de dollars. Le secteur de l'accueil assure le maintien de 300 000 emplois de plus au sein des chaînes d'approvisionnement directes. Les établissements vinicoles canadiens, les brasseries et distilleries locales, les fournisseurs, les agriculteurs et les artisans font tous partie du réseau des petites entreprises canadiennes.

Pour vous donner un exemple, la majorité des crustacés d'élevage canadiens sont consommés dans les restaurants. Leurs fermetures ont provoqué l'effondrement de la demande pour les huîtres, et une baisse de 70 à 80 % de la demande pour les mollusques comme les palourdes et les moules, selon l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture.

Bobby MacMillan est un fournisseur de moules qui travaille chez Atlantic Aqua Farms, dans la région de Malpèque à l'Île-du-Prince-Édouard. Il m'a dit que 50 % de ses ventes étaient destinées aux restaurants, et que les fermetures permanentes allaient avoir un effet dévastateur non seulement pour son entreprise, mais aussi pour la population locale.

À vrai dire, les fournisseurs attendent encore de recevoir des milliards de dollars de factures impayées, mais qui risquent de ne jamais être réglées.

Lorsque la crise nous a frappés, la priorité absolue et pressante de notre gouvernement était de verser de l'argent à ceux qui avaient perdu leur emploi. Nous nous réjouissons de cette décision et l'approuvons, mais notre priorité suivante doit maintenant être de préserver les emplois. Nous craignons que les programmes actuels d'aide d'urgence ne règlent pas la crise de liquidités immédiates qui frappe de nombreux restaurants. Cette situation entraînera des fermetures définitives et des pertes d'emploi permanentes.

Nos problèmes prioritaires sont les charges fixes et le fonds de roulement. La majorité des restaurants canadiens n'ont pratiquement aucun revenu, mais les charges fixes du loyer, du remboursement des prêts, de l'assurance, de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail, ou CS-PAAT, et des avantages sociaux des travailleurs licenciés doivent tous être payés.

Le programme de prêt sans intérêt de 40 000 \$, qui a récemment été élargi, constitue un pas dans la bonne direction; cependant, de nombreux restaurants qui comptent beaucoup d'employés en sont exclus. De plus, si vous y avez droit, mais que vous vous situez à la limite supérieure de la masse salariale, le capital fourni ne suffit tout simplement pas. Nos coûts sont beaucoup trop élevés.

L'Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial, ou AU-CLC, est un programme d'allègement du loyer pour les petites entreprises qui est également un pas dans la bonne direction. Il n'est pas encore approuvé, et nous n'avons pas assez de détails. Quoi qu'il en soit, bon nombre de restaurants dont les revenus sont modestes, voire nuls, ne pourront probablement pas survivre à moins qu'un programme ne couvre la totalité du loyer. Cette situation va entraîner une deuxième vague de fermetures et de pertes d'emplois permanentes. Le loyer représente 10 à 12 % du chiffre d'affaires. Le calcul est extrêmement simple. Somme toute, une subvention salariale de 75 % n'est pas une solution viable pour les restaurants qui sont fermés et dont le chiffre d'affaires est nul. Si des subventions nous étaient accordées au moment de la relance des activités, ce serait fort utile. Or, la plupart des propriétaires n'auront pas assez de fonds de roulement pour financer l'intégralité de la masse salariale pendant des semaines et des mois, jusqu'à l'arrivée des remboursements du gouvernement.

En tenant compte de ces défis uniques, je me suis joint à la coalition [savehospitality.ca](http://savehospitality.ca) formée de mes pairs, qui représente plus de 75 000 travailleurs licenciés d'un océan à l'autre. Nous avons fait d'intenses démarches auprès des instances municipales, provinciales et fédérales. Nous réclamons un allègement du loyer, et nous

avons contribué à ce que le sujet soit mis à l'ordre du jour. Nous fournissons également des recommandations axées sur les solutions.

Par exemple, en ce qui concerne la subvention salariale, nous recommandons l'octroi de prêts garantis par le gouvernement à taux d'intérêt minime ou nul pour survivre jusqu'au début du remboursement gouvernemental.

Afin de remédier aux problèmes des charges fixes et du fonds de roulement, nous recommandons un programme de prêts à remboursement conditionnel, qui fournirait un pourcentage des recettes nettes d'un exploitant au cours de l'année précédente, afin de le soutenir pendant la cessation obligatoire des activités et de lui donner suffisamment de capital pour relancer son entreprise.

● (1415)

Nous qui venons récemment de rénover et de rouvrir un restaurant, et qui avons été contraints de le fermer deux semaines plus tard à cause de la COVID, nous savons quel en est le coût, et c'est très cher.

Pour conclure, il existe des solutions qui nous aideraient à nous relever. Elles doivent simplement être adaptées à notre secteur et à notre situation particulière. Afin que les solutions soient abordables pour le gouvernement, elles doivent être conçues sur mesure pour notre secteur dans le but de régler les problèmes relatifs à l'accueil.

Nous sommes ici au nom de l'industrie, et je suis ici avec notre gouvernement pour trouver des solutions qui permettront d'endiguer la prochaine vague de fermetures et de veiller à ce que l'industrie soit forte lorsque tout sera terminé. Nous avons toutefois besoin de votre aide pour y arriver. Chez Oliver and Bonacini, nous avons fermé nos restaurants d'un bout à l'autre du pays avant même que ce soit obligatoire, comme bon nombre de nos pairs. Nous avons fait ce qu'il fallait, et nous avons probablement ralenti la propagation et sauvé des vies. Maintenant, nous avons besoin que vous nous sauviez. Nous ne réclamons pas de rouvrir nos portes avant que le danger ne soit écarté, mais nous avons besoin d'aide pour traverser la crise, pour qu'il y ait encore une entreprise à ouvrir quand ce sera sans risque.

● (1420)

[Français]

Je suis ici, car j'adore mon industrie, j'aime mon entreprise et je me bats avec tout ce que j'ai pour garder les emplois de mes 3 000 employés — des employés qui doivent nourrir leur famille et payer leur loyer. Le talent, l'éthique de travail et l'engagement passionné des membres de mon équipe font que ceux-ci méritent la même approche de la part de ceux qui ont la lourde tâche de leur trouver une solution.

Je vous suis grandement reconnaissant de tous les efforts que vous y consacrez, ainsi que de votre temps aujourd'hui.

Je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Merci infiniment, monsieur Oliver. La passion qui vous habite pour votre industrie est palpable. Je peux confirmer la situation des producteurs d'huîtres et de moules, puisqu'ils sont nombreux dans ma circonscription. Leur produit est actuellement perdu pendant l'entreposage, et ils essaient de trouver une façon de gérer les nouvelles récoltes.

Nous allons maintenant écouter David Lefebvre, vice-président des Affaires fédérales et du Québec chez Restaurants Canada.

**M. David Lefebvre (vice-président, Affaires fédérales et Québec, Restaurants Canada):** Bonjour.

[Français]

Monsieur le président, mesdames et messieurs les distingués membres du Comité, je vous remercie de votre invitation.

[Traduction]

Mon nom est David Lefebvre, et je suis vice-président des Affaires fédérales et du Québec chez Restaurants Canada. Nous sommes l'association nationale des restaurateurs, et nous représentons plus de 30 000 membres, dont des restaurants à service complet, des restaurants à service rapide, des services de traiteur, des bars et des débits de boissons.

En temps normal, notre industrie emploie 1,2 million de personnes, génère 93 milliards de dollars d'activité économique et sert 22 millions de Canadiens chaque jour.

Comme vous le savez tous, ce que nous vivons est loin d'être normal. Depuis la mi-mars, l'écllosion de la COVID-19 qui a frappé le pays a fait des ravages chez les restaurateurs, avec 800 000 emplois perdus et près du quart des restaurants qui ont fermé définitivement, ou qui envisagent de le faire au cours des prochaines semaines. Plus de la moitié de notre industrie n'a pas de chiffre d'affaires. Des rêves sont brisés. Des espoirs de retraite sont partis en fumée. Des carrières sont anéanties. Des vies sont détruites.

Au Canada, nos gens ont fait preuve d'ingéniosité dans de nombreuses circonstances, mais, en ce moment, certains ont les deux genoux au sol et ont besoin d'un ami. Ce n'est pas une situation qui leur plaît ou qu'ils ont choisie. Notre association accepte pleinement les mesures de santé publique et la poursuite de notre rôle à cet égard, mais nous réclamons également un soutien convenable. Il est temps d'agir.

[Français]

Le gouvernement fédéral a mis en place d'excellents programmes depuis un mois, que l'on pense à la Prestation canadienne d'urgence pour les travailleurs, la subvention salariale, toute une série de prêts pour les entreprises ou encore du soutien pour les jeunes travailleurs et les étudiants.

Tandis que nous nous éloignons tranquillement de la période des mesures d'urgence vers une transition plus durable, Restaurants Canada tient à vous faire part de ses recommandations.

Sans votre intervention et celle de vos collègues, le carnage dans notre secteur va continuer. Selon un sondage rendu public aujourd'hui, 75 % de nos membres estiment être en situation d'endettement grave ou critique.

Les restaurateurs canadiens ont besoin d'une aide qui soit propre à leur secteur.

[Traduction]

Le paiement du loyer est de loin le coût fixe le plus élevé dans notre industrie. Comme prochaine étape pour assurer la continuité des activités, il est essentiel que les gouvernements fédéral et provinciaux en tiennent compte. Sans intervention de leur part, il sera impossible dans quelques mois de conduire deux coins de rue sans voir une multitude de magasins fermés et d'énormes ravages. Ce se-

ra ainsi dans les 338 circonscriptions du pays. Personne ne veut que cela se produise.

Les restaurants sont différents des autres commerces. Leur fermeture il y a sept semaines s'est traduite par une perte massive des stocks. On a donné ou perdu les aliments frais. Il n'y a plus de stocks. Avec tout le respect, nous ne tenons pas de magasins de bougies ou de vêtements qui n'auraient pas perdu la majorité de leurs stocks. Même s'ils rouvrent, les restaurants devront recommencer à zéro. Nous ne pouvons pas nous contenter d'allumer les lumières.

Nos membres font face à trois coups durs: une fermeture — souvent définitive —, la perte de leurs stocks et des factures qui s'accumulent. À cela s'ajoute la perte d'excellents employés qui pourraient ne pas revenir dans l'entreprise après la crise.

● (1425)

[Français]

Aujourd'hui, nous vous lançons un cri d'alarme: aidez les restaurants, ces établissements qui sont au cœur de nos vies.

Nous recommandons la tenue immédiate d'un moratoire sur les évictions pour les locataires commerciaux, ce qui atténuerait la pression pendant que les parties prenantes continuent à chercher des solutions à long terme.

Nous demandons aussi une aide aux loyers selon un pourcentage correspondant à la baisse des recettes. Les reports et les prêts sont très utiles à court terme, mais, s'ils ne sont pas assortis de mécanismes d'aide à plus long terme, ils ne feront que contribuer à des fermetures permanentes.

Enfin, nous demandons le maintien des mesures tout au long de la reprise économique. Nous demandons donc que les mesures d'aides aux loyers soient maintenues le temps que la confiance des consommateurs revienne, le temps que les revenus de l'établissement correspondent à 70 % des revenus dont ce dernier disposait avant la crise.

[Traduction]

Au-delà des reports d'impôt, qui ne font souvent que remettre le problème à plus tard, nous demandons aussi des allègements fiscaux. Une exemption de la TPS et de la TVH pendant un trimestre serait une bonne mesure économique. Pour aider les restaurants, on pourrait aussi choisir d'accorder une subvention fondée sur un pourcentage des revenus de 2019. Un prolongement de la période pour se prévaloir de la subvention salariale changerait aussi vraiment les choses.

Restaurants Canada est reconnaissant des mesures de soutien prises par le gouvernement jusqu'à maintenant, mais il faut en faire plus alors que nous entrons dans cette période de transition. Notre seul but est d'assurer la survie du plus grand nombre possible de restaurants, afin que notre industrie puisse contribuer pleinement aux activités de notre grand pays.

Nous sommes reconnaissants de pouvoir vous faire part de l'expérience vécue aux premières lignes de notre industrie. Nous serons très heureux de répondre aux questions du Comité, et nous allons demeurer à votre disposition dans l'intérêt de tous les Canadiens.

[Français]

Mesdames et messieurs, je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup de votre exposé et de vos suggestions, monsieur Lefebvre.

Nous allons maintenant passer au propriétaire de Superior Lodging Corp, M. Marc Staniloff.

Allez-y, monsieur Staniloff.

**M. Marc Staniloff (propriétaire, Superior Lodging Corp):** Merci, monsieur le président, de cette occasion de comparaître devant vous.

Je m'appelle Marc Staniloff. Je vis à Calgary et je suis propriétaire de Superior Lodging Corp.

Mon entreprise possède les droits de franchise des marques suivantes: Super 8, Travelodge et Microtel Inns & Suites.

Ces marques font toutes partie du Wyndham Hotel Group, qui compte environ 525 hôtels au Canada, y compris 255 dont les droits de franchise appartiennent à mon entreprise.

Je tiens à souligner que tous les hôtels Super 8, Travelodge et Microtel appartiennent à des exploitants locaux canadiens. Mon entreprise détient des intérêts dans environ 30 de ces hôtels.

À l'heure actuelle, environ 100 hôtels Wyndham sont fermés au Canada, dont 20 Super 8, 21 Travelodge et deux Microtel. Environ 20 % de mes hôtels sont maintenant fermés. Les autres marques, comme Marriott, Hilton et ainsi de suite, ont des chiffres similaires.

De 20 à 25 % des hôtels au Canada sont actuellement fermés.

Le taux d'occupation des hôtels ouverts se situe maintenant à environ 9 %. Vous avez ainsi une idée de la situation actuelle de l'industrie au Canada.

En plus de la crise de la COVID, nous sommes aussi malmenés par les marchés pétroliers et gaziers dans les collectivités riches en ressources où nous avons des hôtels.

Nous avons plusieurs problèmes de taille.

Nous devons d'abord rouvrir les entreprises le plus tôt possible. Je sais que cela ne peut pas se faire d'un coup, et je crois qu'il faut adopter une approche mesurée, tant dans les régions que les secteurs, en fonction des différentes entreprises.

De plus, nous devons faire en sorte que les gens peuvent voyager à nouveau, par automobile et par avion.

L'autre grand problème se rapporte à la forme que prendra la reprise. Ce sera un long parcours, et beaucoup de nos entreprises pourraient ne pas s'en sortir.

À notre avis, nous devons veiller à ce que nos secteurs puissent profiter pleinement du programme de subvention salariale et nous devons reconnaître que la reprise sera probablement lente dans notre industrie. Nous devons donc prolonger la durée du programme pour les entreprises qui auront besoin de plus de temps pour se rétablir. Par exemple, tant que les pertes de revenus seront inférieures à 30 %, le programme de subvention devrait rester en vigueur. Nous pourrions ainsi réembaucher notre personnel et le garder.

Nous devons aussi adapter les critères concernant les prêts afin que les banques puissent nous en accorder. C'est actuellement trop risqué, et le processus est beaucoup trop lourd.

Premièrement, nous devons trouver un moyen d'accorder les prêts en se fondant sur la propriété plutôt que sur la personne morale. Un certain nombre de personnes morales possèdent des hôtels, et compte tenu de la façon dont fonctionne le système de prêts, même si elles en possèdent 10, elles n'ont droit qu'à un seul prêt.

Deuxièmement, le système de prêts est assorti d'exigences que les emprunteurs doivent satisfaire. Les hôtels en sont actuellement incapables, ce qui sera de plus en plus vrai à mesure que la situation évolue. Il faut que ces prêts soient simples et consentis à l'aide d'une simple liste de contrôle et d'une vérification de la solvabilité en date du 15 mars.

Nous avons besoin d'un répit, et j'entends par là une radiation des intérêts. Je sais que deux ou trois autres témoins ont dit la même chose. Nous ne pouvons pas accumuler plus de dettes et nous contenter d'attendre. Cela nous mènerait droit à la catastrophe. Par conséquent, il faut radier une partie des prêts dont je viens de parler et avoir une formule à cette fin.

Pour avoir un plan de relance solide, nous estimons que le gouvernement doit remettre à Destination Canada des fonds de commercialisation pour promouvoir le Canada autant que possible. Nous voulons que les gens qui vivent au Canada voyagent au Canada.

De plus, nous avons besoin d'une subvention pour offrir des chambres à faible prix afin d'encourager les déplacements. De plus, la TPS pourrait être éliminée dans l'intervalle, et la déductibilité des frais de représentation pourrait être envisagée.

Merci.

• (1430)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons vérifier plus tard si nous entendons M. Cooper et Mme May. Le premier intervenant de la série de questions de six minutes sera M. Marty Morantz, qui sera suivi de Mme Annie Koutrakis.

Je vais maintenant donner la parole à une compatriote insulaire, Mme Rose Dennis, deuxième vice-présidente de la Tourism Industry Association of Prince Edward Island.

Allez-y, madame Dennis.

**Mme Rose Dennis (deuxième vice-présidente et directrice exécutive de Explore Summerside, Tourism Industry Association of Prince Edward Island):** Merci, tout le monde, de cette occasion de représenter l'Île-du-Prince-Édouard et la Tourism Industry Association of Prince Edward Island. Je suis également directrice exécutive de Explore Summerside. Summerside est la deuxième ville en importance de la province.

Comme vous le savez peut-être tous, le tourisme est un secteur essentiel à l'Île-du-Prince-Édouard. Il procure plus de 8 600 emplois à temps plein aux insulaires. Il génère aussi chaque année des activités économiques de plus de 500 millions de dollars et 6,3 % du PIB, soit la plus grande proportion parmi les provinces canadiennes.

Les exploitations saisonnières et la nécessité de les soutenir comptent parmi nos principales préoccupations. Nous sommes heureux de voir que de nombreux programmes fédéraux et provinciaux de soutien des entreprises ont été déployés au cours des derniers jours et des dernières semaines, mais il est important à ce stade-ci de ne pas perdre de vue les exploitants saisonniers.

Les exploitants saisonniers de l'île déterminent actuellement s'ils vont ouvrir leurs portes pour la saison touristique de 2020. Dans notre dernier sondage sur la pandémie, daté du 6 avril 2020, les exploitants ont répondu à une série de questions sur l'incidence de la COVID-19 sur leurs entreprises. Deux affirmations se sont imposées. Lorsque nous leur avons demandé les risques auxquels leurs entreprises allaient s'exposer au cours des trois prochains mois, 75 % d'entre eux ont mentionné comme option la fermeture temporaire de leur entreprise, 55 % la mise à pied d'employés et plus de 50 % l'incapacité de payer les salaires.

Lorsque nous leur avons ensuite demandé le type de soutien financier ou de mesures de relance nécessaires aux activités de leur entreprise, plus de 60 % des répondants ont privilégié une interruption gouvernementale des impôts, des cotisations et des exigences financières sur une période de 12 mois, dès maintenant. Plus de 54 % des répondants ont demandé une subvention salariale pour les employés et des heures réduites, et 43 % ont parlé de crédit et d'incitatifs pour poursuivre ou engager des dépenses en capital.

Voici ce qui ressort principalement des préoccupations exprimées par les exploitants saisonniers. À l'heure actuelle, la subvention salariale n'est offerte que du 15 mars, de façon rétroactive, jusqu'au 6 juin 2020. La période limitée de la subvention ne les aidera pas beaucoup dans leur planification et leur embauche. Nous aimerions donc que la période soit prolongée jusqu'en septembre 2020 pour les aider à planifier l'ouverture de leurs entreprises et à embaucher un nombre adéquat d'employés. À défaut de prolonger la période, nous croyons que les exploitants n'ouvriront pas leurs portes, ou qu'ils finiront par le faire, mais en embauchant seulement de maigres effectifs, ce qui se traduirait par une expérience réduite en raison du manque de personnel.

Lorsque nous tenons également compte des employés saisonniers, nous savons qu'on se préoccupe maintenant de ce qu'il adviendra des prestataires de l'assurance-emploi qui ne pourront peut-être pas obtenir leurs semaines assurables cet été. Nous aimerions que la durée des prestations soit prolongée ou qu'un programme soit offert pour les soutenir en leur donnant leurs semaines ou ce qu'ils auraient obtenu grâce à l'assurance-emploi pendant l'automne et l'hiver. La subvention salariale les aidera aussi en leur donnant de meilleures chances de travailler 12 semaines complètes.

Ce qui vient d'abord à l'esprit, ce sont les options en matière de prêts et leur disponibilité. Certains exploitants d'entreprises touristiques profiteront des options disponibles, et nous nous en réjouissons, mais beaucoup d'exploitants ne voudront pas s'endetter davantage. Ils aimeraient donc que le gouvernement travaille avec les prêteurs et les institutions financières pour encourager des reports de 12 à 18 mois. Certaines institutions financières proposent actuellement des reports de trois mois, ce qui est peu avantageux. Les exploitants ont besoin de temps pour générer des revenus en 2020 et au début de 2021 afin de rembourser des prêts déjà contractés.

En plus d'espérer que les paiements soient reportés plus longtemps, plusieurs d'entre eux s'inquiètent des intérêts qui s'ajouteront au capital et aux intérêts initiaux pendant la période de report. On

pourrait donc aider beaucoup plus les exploitants s'ils n'avaient pas d'intérêts supplémentaires à payer.

De plus, le gouvernement, en collaboration avec les fournisseurs d'électricité, de services téléphoniques, Internet et ainsi de suite, pourrait encourager le report des paiements et des diminutions des taux pour ces services.

Nous croyons qu'il faut agir rapidement pour permettre à nos exploitants d'entreprises touristiques de prendre des décisions sur la reprise de leurs activités pendant la saison touristique de 2020. Nous demandons au gouvernement de prendre ces questions très au sérieux et d'offrir un soutien qui donnera aux exploitants d'entreprises touristiques saisonnières une certaine confiance à l'approche de l'été, qui est toujours une saison importante. Si le gouvernement soutient les exploitants au moyen de ces ressources, notre industrie du tourisme pourra continuer à apporter une contribution considérable à l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard.

• (1435)

Merci beaucoup de cette occasion de témoigner au nom de l'industrie. Nous sommes impatients d'aider le secteur du tourisme d'accueil du Canada à se remettre après la COVID-19.

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

Merci à tous les témoins de leurs sincères exposés au sujet de la pandémie que nous traversons et des solutions possibles pour tenter d'aider les différents secteurs.

Pouvez-vous rapidement tester votre microphone, monsieur Cooper?

• (1440)

**M. Michael Cooper:** Bien sûr.

Je suis à mon bureau sur la Colline du Parlement. C'est une belle journée ensoleillée à Ottawa.

Est-ce que cela fonctionne?

**Le président:** Oui.

Monsieur Cooper, avez-vous un casque d'écoute?

**M. Michael Cooper:** Nous avons des difficultés techniques. Mon casque d'écoute ne fonctionne pas avec le téléphone.

Je vous présente mes excuses. Nous avons eu quelques pépins ici, comme je suis dans mon bureau à Ottawa plutôt que dans mon bureau de circonscription. Pouvez-vous m'entendre assez bien?

**Le président:** Oui, mais pas les interprètes, d'après ce que j'ai entendu.

**M. Michael Cooper:** Je vois.

Nous nous efforçons de résoudre la situation en ce moment même. J'espère avoir le bon téléphone et le bon casque d'écoute d'ici 15 à 20 minutes.

**Le président:** Merci, monsieur Cooper. Votre intervention sera dans environ 20 ou 25 minutes.

Madame May, voulez-vous dire rapidement quelques mots, s'il vous plaît?

**Mme Elizabeth May (Saanich—Gulf Islands, PV):** Tout à fait.

J'ignore si je pourrai poser une question, mais je tiens à dire que mes parents avaient un établissement à Margaree Harbour, le long de la piste Cabot. J'ai été serveuse et j'ai fait la cuisine pendant de nombreuses années au restaurant de Schooner Village, et les témoignages que nous entendons me vont droit au cœur. Merci à tous.

**Le président:** Bien. Nous allons maintenant passer à la série de questions de six minutes, en commençant par M. Morantz.

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

Je tiens à remercier le Comité d'avoir donné suite à ma suggestion de la semaine dernière, c'est-à-dire entendre le secteur du tourisme d'accueil, car ce que nous avons entendu aujourd'hui, c'est la dure et effrayante réalité des restaurants et des hôtels au Canada aujourd'hui.

Mes questions seront pour M. Jeffrey.

**M. Marty Morantz:** Bonjour, monsieur Jeffrey. Il est toujours agréable d'avoir un compatriote manitobain au bout du fil. Je tiens à vous remercier de votre excellent exposé.

**M. Shaun Jeffrey:** Merci.

**M. Marty Morantz:** J'ai entre autres entendu dire par l'entremise de mon personnel que des gens étaient laissés pour compte par les programmes d'application générale. Le Compte d'urgence pour les entreprises en est un bon exemple. Des gens nous ont dit qu'ils ont ouvert leur entreprise, par exemple un restaurant, en décembre. Or, pour se prévaloir du Compte d'urgence pour les entreprises, il faut la liste de paye de 2019, ce qui signifie qu'ils sont laissés pour compte. Les propriétaires uniques, dont beaucoup ont un restaurant familial, se versent un salaire en dividendes. Ils sont eux aussi laissés pour compte à défaut d'avoir une liste de paye.

Vous avez parlé de l'adoption d'une stratégie par le gouvernement fédéral et de sa collaboration avec d'autres ordres de gouvernement. Je me demande si vous pouvez parler du genre de mesures économiques que votre association aimerait voir.

**M. Shaun Jeffrey:** Nous croyons que la collaboration sera essentielle au succès de notre industrie après la COVID-19. Nous devons effectivement nous serrer les coudes et adopter une approche unifiée.

De toute évidence, les administrations municipales, provinciales et fédérale collaborent beaucoup, et il est évident aujourd'hui que des représentants compétents de nombreux paliers de notre secteur sont actuellement à votre disposition. L'idéal serait de tirer parti des multiples niveaux de renseignements, de commentaires et de connaissances disponibles dans le cadre d'une collaboration visant à trouver les meilleures solutions qui soient. Il est important d'avoir une stratégie nationale ainsi que la rétroaction et la collaboration périodiques de dirigeants de notre industrie, que ce soit ici, au Manitoba, ou à l'échelle nationale auprès de Restaurants Canada, d'exploitants locaux ou nationaux. Une collaboration avec les meilleurs intervenants de notre secteur permettrait d'avoir une approche unifiée par rapport à ce qui est nécessaire de la part du gouvernement de manière générale.

• (1445)

**M. Marty Morantz:** Comme nous le voyons nous-mêmes dans le cadre de ces audiences, je crois que l'industrie de la restauration ne se ressemblera pas. Différentes mesures seront probablement imposées par les différents ordres de gouvernement en ce qui a trait à l'exploitation.

Pouvez-vous nous dire à quoi ressemblera un repas sécuritaire après la COVID-19 et de quelle façon l'industrie s'adaptera?

**M. Shaun Jeffrey:** Nous avons collaboré et travaillé à l'élaboration d'une structure après COVID et à la détermination de ce dont les restaurants auront l'air. La réalité, c'est qu'après la COVID-19, les clients et les employés seront très au fait des directives en matière d'éloignement physique, et ce, pour très longtemps — pour des années à venir. L'industrie de la restauration telle que nous la connaissons maintenant devra modifier nos façons d'interagir au quotidien, que ce soit dans le restaurant, au comptoir de service, dans la cuisine ou avec nos fournisseurs. Tout va devoir changer parce que les gens seront bien sensibilisés et que nous devons respecter cela et nous conformer aux directives.

Notre industrie travaille avec notre gouvernement provincial et avec nos unités de protection de la santé à créer un programme qui permettra aux restaurants d'ouvrir dans un contexte d'éloignement physique et de fonctionner d'une manière efficace tout en respectant les directives et en ayant une approche unifiée à ces directives. Le facteur important est que nous allons fonctionner selon une proportion de 40 % à 60 % de la capacité de nos restaurants. Compte tenu de nos revenus pendant la COVID-19, il est important de comprendre que cela va causer une sérieuse détérioration de notre industrie dans son ensemble.

**M. Marty Morantz:** Vous avez mentionné des éléments particuliers, cependant, comme la déduction des dépenses des restaurants pour les besoins de l'entreprise. Il y a aussi un principe intéressant que je ne crois pas avoir entendu avant concernant l'éloignement physique dans les restaurants et un programme de subvention pour ce type de mesures.

En ce qui concerne l'aide propre à l'industrie, pouvez-vous nous parler des types de mesures particulières que vous avez à l'esprit?

**M. Shaun Jeffrey:** Oui. Nous souhaitons trois éléments importants.

Le premier est le programme fédéral de remboursement des commissions que nous versons à des tiers. Nous avons dû verser d'importantes commissions à des services de livraison tiers à cause de la fermeture des salles à manger. Cela va diminuer encore plus le rendement sur les investissements qui est déjà très faible pour les restaurants. Nous devons maintenant payer ces commissions, parce que nous ne sommes pas en mesure de tirer des revenus de nos salles à manger, alors que cela représente normalement environ 80 % de nos revenus quand nous pouvons offrir un service complet.

Le deuxième serait les repas d'affaires. Nous voulons encourager les gens à sortir et à se sentir à l'aise de manger au restaurant, parce que c'est ce qui forme la majorité de nos revenus. En raison de cela, nous voulons inciter les gens à sortir. J'ai l'impression qu'en travaillant avec l'Agence du revenu du Canada afin de hausser de 50 % à 100 % les déductions que vous pouvez en ce moment obtenir pour les repas d'affaires, nous allons être en mesure d'amener les gens à sortir. La réalité, c'est que les gens sont tous assis à la maison et qu'ils vont vouloir sortir. Nous voulons rencontrer des gens avec lesquels nous n'avons pas parlé depuis un bout de temps. Cela pourrait vraiment amener beaucoup de revenus à notre industrie.

Le dernier élément est le changement au sein de notre industrie. Nous avons été les premiers à décider nous-mêmes de fermer nos portes pendant ce processus, et nous savons ce que nous devons faire pour assurer la sécurité de nos employés et de nos clients à l'avenir, mais ces mesures vont s'accompagner de coûts. Nous devons pouvoir compter sur notre gouvernement pour mettre en œuvre des programmes fédéraux de prestations, de remises ou de relance, afin de nous aider à assumer les coûts de conversion après COVID d'un restaurant en tenant compte des directives sur l'éloignement physique et en respectant la capacité de participer de nos clients et de nos employés.

**M. Marty Morantz:** J'ai une dernière question rapide...

**Le président:** Je vous remercie tous les deux. Nous avons un peu dépassé le temps alloué.

J'aimerais un éclaircissement, monsieur Jeffrey. Je ne comprends pas bien les commissions que vous payez à un tiers. Pouvez-vous me donner un exemple?

**M. Shaun Jeffrey:** Bien sûr. Pour chaque dollar gagné grâce à l'utilisation d'un service de livraison tiers, le restaurant paie entre 20 % et 30 % au tiers qui offre le service de livraison.

**Le président:** D'accord. Maintenant, je comprends. Je suis content d'avoir posé la question.

C'est maintenant au tour de Mme Koutrakis, puis ce sera M. Ste-Marie.

• (1450)

**Mme Annie Koutrakis (Vimy, Lib.):** J'aimerais commencer par remercier tous les témoins d'avoir exposé avec autant de passion et d'éloquence les enjeux auxquels l'industrie de l'hébergement et de la restauration fait face en ce moment.

Je suis la fille d'un restaurateur et j'ai grandi dans ce contexte. En fait, mon père a exploité son entreprise pendant de nombreuses années dans la circonscription de Vimy, à Laval, que j'ai la chance de représenter, et je connais très bien les difficultés d'un propriétaire de petite entreprise dans l'industrie de la restauration en période de prospérité. Je ne peux donc même pas imaginer les difficultés dans la situation actuelle.

Ceci étant dit, j'ai deux questions, et quiconque veut y répondre est bienvenu de le faire. Je veux parler de ce que nous vivons à court terme, puis me concentrer sur l'avenir.

J'aimerais commencer par discuter de l'accès aux mesures de soutien qui sont incluses dans le plan de réponse économique à la COVID-19. Pouvez-vous nous donner une idée de la façon dont vos membres et vos employés profitent ou vont profiter des divers programmes, notamment la SSUC, ou Subvention salariale d'urgence du Canada, le CUEC, ou Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, la PCU, ou Prestation canadienne d'urgence, et l'AUCLC, ou Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial, laquelle sera bientôt mise en œuvre?

La deuxième partie de ma question porte sur l'avenir, car comme vous l'avez expliqué avec éloquence, monsieur Jeffrey, après la reprise, le milieu ne sera plus le même, et il faudra des choix et des aménagements différents. Compte tenu de cela, qu'est-ce que votre industrie fait pour s'adapter à court et à moyen terme à notre nouvelle réalité et pour créer un milieu sûr dans lequel les employés et les clients pourront revenir avec la reprise progressive des activités économiques? Aussi, dans quelle mesure innovez-vous afin de pro-

poser des produits et services nouveaux et différents en réponse à la nouvelle demande?

**Le président:** Pourrions-nous entendre pour commencer la réponse de Restaurants Canada? Ce groupe représente vraiment l'industrie dans son ensemble.

**M. David Lefebvre:** Oui. Ce n'est pas un problème.

Madame Koutrakis, je crois que vous avez mis le doigt dessus. Vous comprenez vraiment très bien que nous passons de l'étape des mesures d'urgence à quelque chose qui s'étalera plutôt sur le moyen et le long terme.

En ce moment, malheureusement, beaucoup d'employés ont été mis à pied. Ils ont maintenant accès à la PCU et peuvent s'en prévaloir. Certaines personnes pourront aussi avoir la subvention salariale. Certaines entreprises et même certaines personnes vont pouvoir travailler quelques heures et quand même avoir la subvention, ce qui garantira qu'ils vont demeurer sur la liste de paie.

C'est une façon dont l'industrie profite des programmes mis en place par le gouvernement fédéral. Il y a, ici et là, des problèmes d'admissibilité, bien sûr, et nous en avons mentionné quelques-uns dans notre exposé, mais ce sont assurément des mesures positives.

C'est la raison pour laquelle le programme relatif aux loyers commerciaux est si important, comme solution adaptée aux services alimentaires et aux restaurants, car, comme l'a souligné M. Oliver, 80 % des exploitants indépendants fonctionnent à 20 % des revenus. Je crois que nous comprenons que nous amorçons une nouvelle phase, que la COVID et le confinement vont s'étaler sur plusieurs mois et qu'il va effectivement falloir de l'aide.

En ce qui concerne ce que ma collègue de l'Île-du-Prince-Édouard a dit, en effet, concernant la subvention salariale, le 3 juin donne probablement trop peu de temps pour qu'elle se révèle pleinement efficace, mais tout ce qui a été fait à ce jour est positif. Ce sont des pas dans la bonne direction. Nous avons simplement besoin d'ajuster certaines choses ici et là et, bien sûr, créer un programme de subvention des loyers à 100 %.

C'est le message que j'aimerais passer au gouvernement fédéral. Ce serait de veiller à ce que le travail relatif à l'aide aux loyers se fasse également avec les provinces, car après tout, bon nombre de ces contrats relèvent de la compétence provinciale. Cependant, le leadership fédéral serait assurément bien accueilli.

**Le président:** Est-ce que nous pourrions avoir la réponse d'un des représentants de l'industrie hôtelière, comme M. Staniloff ou M. Oliver? Je crois que la solution qu'ils proposent diffère un peu de ce que l'industrie de la restauration souhaite.

**M. Andrew Oliver:** J'aimerais répondre. Je suis en fait dans l'industrie de la restauration, mais j'aimerais dire quelque chose à ce sujet si vous me le permettez.

**Le président:** Bien sûr. Nous vous écoutons.

**M. Andrew Oliver:** Je crois que vous avez fait de l'excellent travail pour ce qui est d'acheminer de l'argent vers nos employés qui ont été mis à pied, et je crois que nous avons entendu que cela s'est vraiment très bien passé. Au moment d'ouvrir de nouveau, nous pourrions avoir des problèmes si les employés qui reçoivent des pourboires s'en tirent mieux en continuant de se prévaloir de ce programme qu'en revenant au travail, et nous comprenons cela. Nous allons nous attaquer à cela dans les semaines et les mois à venir, au fur et à mesure que les commerces ouvriront de nouveau leurs portes.

Quant au CUEC, le programme qui prévoit 40 000 \$, essentiellement, les calculs ne mentent pas. Quand on pense qu'un programme qui représente... Par exemple, vous êtes maintenant admissible si vous avez une liste de paie se situant entre 20 000 \$ et 1,5 million de dollars. Penser qu'une solution universelle puisse fonctionner est absurde, pour moi. D'un côté, pour le montant minimum de 20 000 \$, si vous vous situez au point le plus bas, cela représente deux années de salaire. De l'autre côté, à l'autre extrémité, avec 1,5 million de dollars, vous obtenez moins de deux semaines de salaires, ce qui représente un écart de 7,500 % — c'est un programme fourre-tout. Je trouve absolument stupéfiant qu'une grande entreprise dont la masse salariale est de 75 fois supérieure soit admissible au même programme de prêt qu'une entreprise dont les salaires s'élèvent à 20 000 \$. Puis il y a toutes les entreprises qui ne sont pas admissibles.

En ce qui concerne l'aide au loyer, comme le représentant de Restaurants Canada l'a mentionné, c'est le principal problème de notre industrie, qui paie des loyers vraiment très élevés. Cela représente de 10 % à 12 % de nos ventes, et puisque de très nombreuses personnes n'ont aucune vente ou 75 % moins de ventes et que nous avons tous les autres coûts fixes, tout ce qui n'est pas à la hauteur du plan qu'ils ont au Danemark, où 100 % des loyers et des coûts fixes sont couverts pour les trois mois suivants...

Même si j'estime que c'est un pas dans la bonne direction pour le gouvernement, vous pourriez en fait avoir une conséquence non souhaitée. Si vous n'avez pas une catégorie pour les situations catastrophiques de ceux dont les ventes sont en baisse de 90 % ou plus et qui ne paient pas de loyer, mais qu'on leur demande de payer, disons, 25 % du loyer, vous risquez d'avoir une vague de restaurants qui diront: « Je me retire. Le gouvernement ne comprend pas mon entreprise, et je ne peux plus tenir, car le 1<sup>er</sup> mai est dans une semaine seulement. »

Si vous regardez les chiffres présentés par Restaurants Canada, vous pouvez voir qu'à la fin d'avril, nous pouvons nous attendre à être près d'une destruction et d'une perte permanente d'emplois de l'ordre de 30 %. J'espère vraiment que les gouvernements ont deux ou trois pas d'avance dans leurs efforts, de manière à s'assurer que nous n'allons pas essayer de modifier ce plan dans deux ou trois semaines, car une fois que les entreprises sont fermées, elles le sont pour de bon. Leurs comptes créditeurs — les ostréiculteurs et les éleveurs de moules et de palourdes — ne seront jamais réglés. Au lieu d'éteindre le feu en l'aspergeant et en le circonscrivant, vous permettez au feu de courir et vous laissez libre cours à la contagion.

Ce que j'espère, c'est que nous pouvons travailler ensemble, comme M. Jeffrey l'a proposé. J'espère que l'industrie et le gouvernement pourront coopérer à la conception de la solution la plus économique pour le gouvernement. Nous comprenons que les ressources sont limitées, mais comment pouvons-nous dépenser cet argent adéquatement? En fait, certaines personnes font des gains financiers, avec la COVID. Comment donc pouvons-nous veiller à ce que ceux qui ont besoin d'argent puissent survivre et créer ces emplois?

● (1455)

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Oliver, mais je vais devoir vous arrêter là.

J'aimerais dire aux témoins que si vous voulez dire quelque chose, je ne vous vois pas tous mon écran. Je dois passer de l'un à l'autre. Donc, si vous voulez vraiment dire quelque chose, agitez

la main. Je ne peux pas garantir que je vais vous voir, mais c'est possible, et je vous donnerai alors la parole.

C'est maintenant au tour de M. Gabriel Ste-Marie, qui sera suivi de M. Julian.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins et je les remercie de leurs présentations.

Je commencerai par faire un bref commentaire destiné au témoin qui vient de parler, soit le deuxième qui a répondu à Mme Koutrakis.

En effet, le prêt de 40 000 \$ représente très peu pour les plus grandes entreprises, mais il y a aussi des prêts allant jusqu'à 6,25 millions de dollars accordés par la Banque de développement du Canada et Exportation et développement Canada. Les taux d'intérêt ne sont pas nuls, mais ils sont faibles. Il n'y a pas d'exemption de remboursement non plus, mais, pour les entreprises qui ont de plus grands besoins, il y a quand même des liquidités supplémentaires disponibles.

Monsieur Lefebvre, je vous remercie de votre témoignage. Dans vos recommandations, vous suggérez une aide au loyer selon un pourcentage correspondant à la baisse des recettes. Vous avez affirmé que les prêts ne seraient pas suffisants.

Voici donc ma première question: à votre avis, quel pourcentage serait suffisant pour les restaurants que vous représentez?

Je vais poser ma deuxième question tout de suite.

Le gouvernement a annoncé qu'il allait bientôt présenter un programme d'aide au loyer. Si cette aide prenait la forme d'un prêt avec une exemption de remboursement partielle, à l'instar du prêt d'urgence de 40 000 \$, qui comprend une exemption de 10 000 \$ au remboursement, est-ce que ce serait une mesure suffisante pour vos membres, ou est-ce qu'il en faudrait plus que cela?

**M. David Lefebvre:** Monsieur Ste-Marie, je vous remercie beaucoup de vos questions.

Selon le modèle que nous envisageons, une portion du loyer pourrait être payée en fonction d'un pourcentage des revenus. Un tel programme répondrait à certains besoins soulevés par M. Oliver. Ceux qui ont de plus grandes difficultés et de plus grands besoins seraient admissibles à plus d'aide. Par exemple, une réduction de 50 % des revenus mènerait à une subvention de 50 % du loyer. Il faudrait examiner différents modèles.

Il faut aussi savoir à quel moment on considère que la situation de l'entreprise est de retour à la normale. Selon nous, un chiffre d'affaires d'environ 70 % serait considéré comme un retour à la normale. Cela correspond au taux de base considéré pour la subvention salariale, c'est-à-dire une perte de revenus de 30 %.

Un programme de prêts garantis par le gouvernement, dont une partie pourrait être donnée en remboursements ou en subventions une fois le prêt remboursé, serait mieux que rien, mais, pour les loyers, nous cherchons une aide sous forme de subventions, quelque chose qui ne serait pas remboursable. Nous chercherons à nous assurer qu'un maximum de restaurants ou d'établissements dans le domaine du service alimentaire demeure viables. Évidemment, cela serait destiné à des entreprises qui étaient viables avant la crise de la COVID-19, car il doit y avoir une équité entre les différents restaurants et les différentes présentations. Il faut bien comprendre que, si l'aide du gouvernement fédéral ne consiste qu'à offrir des reports de paiement ou des prêts, il faut faire attention.

En ce qui concerne les loyers, il faut aussi s'assurer de s'entendre avec les provinces. Beaucoup de ces contrats de gré à gré sont de compétence provinciale. Des provinces comme la Saskatchewan et le Québec travaillent déjà sur ces dossiers, et nous encourageons tout le monde à le faire.

• (1500)

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

D'ailleurs, le ministre des Finances nous rappelle le nombre de rencontres qu'il a avec ses homologues provinciaux pour arriver le plus rapidement possible à une suggestion.

Je comprends bien que cela serait mieux d'avoir un soutien direct en subventions pour les loyers, soit la partie importante des coûts fixes. Cela serait mieux qu'un crédit, même si ce crédit était éventuellement en partie remboursable. C'est bien noté.

Vous avez parlé de l'importance du maintien de ces mesures jusqu'à la reprise économique et vous avez suggéré de considérer un chiffre d'affaires de 70 %.

Combien de temps cela pourrait-il prendre pour un restaurant? Pouvez-vous illustrer cela par un exemple?

**M. David Lefebvre:** Prenons l'exemple d'un restaurant qui s'appellerait David Lefebvre Pizza. Si ce restaurant avait des revenus de 200 000 \$ avant la crise, ce qui serait prouvé par des rapports de taxes et des déclarations comptables, il serait admissible à cette subvention salariale, jusqu'à ce qu'il gagne de nouveau des revenus de 140 000 \$.

Le gouvernement considère qu'avoir des pertes de 30 % ou plus signifie être dans une situation difficile; on a alors accès à la subvention salariale. De la même façon, nous estimons qu'un retour à 70 % des revenus ne signifie pas qu'on est complètement sorti de la crise, mais c'est quand même un retour à une certaine normalité. Ce taux de 70 % par rapport à celui de 30 % d'un autre programme fédéral majeur nous semble donc raisonnable. Tout au long de l'évolution de la situation, il y aurait un accompagnement de l'entrepreneur jusqu'au retour à la normale. Cela pourrait être un pourcentage en fonction des pertes enregistrées. C'est un système qui peut être mis en place.

D'ailleurs, il n'y a pas si longtemps, il y avait souvent un appariement dans l'industrie entre les revenus et le loyer payé dans les ententes de certains propriétaires d'établissements. Cela fonctionnait. C'est une idée qui n'est pas complètement nouvelle dans notre industrie. Il s'agit simplement de processus qui ont été abandonnés en cours de route.

Il y a des choses sur lesquelles il faut recommencer à travailler pour être certain que la relance puisse se faire et que le plus grand nombre de restaurants possible soient encore là.

**M. Gabriel Ste-Marie:** D'ailleurs, si je ne me m'abuse, l'industrie hôtelière...

[Traduction]

**Le président:** Soyez très rapide si vous le pouvez, monsieur Ste-Marie. Je crois que M. Staniloff voulait participer à l'échange précédent. Nous allons terminer la question de M. Ste-Marie, puis ce sera à M. Staniloff.

C'est à vous, monsieur Ste-Marie.

[Français]

**M. Gabriel Ste-Marie:** Je terminerai donc par ce commentaire.

Je crois que l'industrie hôtelière était venue suggérer le même type de mesure, soit d'accompagner l'industrie jusqu'à ce qu'elle retrouve les 70 % de son chiffre d'affaires d'avant la crise de la COVID-19.

Je vous remercie, monsieur Lefebvre. C'était très clair.

• (1505)

**M. David Lefebvre:** Merci, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Staniloff, vous vouliez dire quelque chose, tout à l'heure, je crois.

**M. Marc Staniloff:** Oui. Je ne prendrai pas trop de temps. Merci, monsieur le président.

J'ai deux choses à dire seulement. Je sais qu'il y a eu une discussion sur le prêt de la BDC — le prêt de 6,25 millions de dollars. Le problème, avec ce processus, c'est que c'est impossible ou vraiment très difficile de l'obtenir. Vous devez vous qualifier auprès d'une institution financière. Pour un hôtel, cela ne va pas se faire aujourd'hui. Nous n'avons pas les revenus. La valeur de notre hôtel, qui est liée directement au revenu, a suffisamment diminué. Les hôtels ont habituellement une hypothèque de premier rang de toute façon, alors il est extrêmement difficile d'ajouter à cela. Il faut une portion sous forme de subvention.

Les garanties sont l'autre problème. Ils demandent des garanties personnelles, pour ce prêt ainsi que pour le crédit de fonds de roulement que la BDC offre dans le contexte de la COVID. Nous essayons en ce moment de les obtenir, mais c'est extrêmement difficile. Ce n'est pas facile à faire. Je sais que bon nombre de mes collègues hôteliers abandonnent. C'est vraiment difficile.

L'autre chose que j'aimerais ajouter concerne les 70 % dont M. Lefebvre parlait. C'est semblable à ce que je disais pour les hôtels. Nous devons revenir à un certain niveau avant que le programme de subvention salariale prenne fin.

Merci.

**Le président:** Merci à vous tous de cette information.

C'est maintenant à Peter Julian. Je vois que Michael Cooper a un micro, alors ce sera lui qui suivra.

Monsieur Julian, vous avez six minutes.

**M. Peter Julian (New Westminster—Burnaby, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos témoins de leur participation. Nous espérons que vos familles sont en sécurité et en santé.

Vous soulevez là des enjeux très importants. Nous ne pouvons pas avoir sur l'industrie de l'hébergement, sur les restaurants et les hôtels un effet catastrophique qui nous plongerait encore plus profondément dans les difficultés économiques causées par la COVID-19.

Mes premières questions à l'intention de M. Jeffrey et M. Oliver portent sur la réduction des loyers. D'autres pays — la France, le Danemark et l'Australie — ont adopté des politiques de réduction des loyers vraiment efficaces. Vous avez tous souligné dans vos témoignages que le système des prêts ne fonctionne tout simplement pas. L'idée d'endetter encore plus les entreprises ne va pas assurer la viabilité à long terme de l'industrie de l'hébergement.

Ce que moi-même et Gord Johns, le porte-parole du NPD en matière de petites entreprises, avons proposé au gouvernement est un programme de réduction des loyers fondé sur ce qui se fait dans certains autres pays: le gouvernement fédéral financerait 66 % de la réduction de loyer. Autrement dit, le propriétaire accorderait un moratoire pour le loyer des petites entreprises de l'industrie de l'hébergement et, en conséquence, le gouvernement fédéral financerait les deux tiers du loyer. Le sacrifice est partagé, et cela permet la viabilité à long terme de l'industrie.

Cela signifie, bien sûr, que le propriétaire continue d'avoir un locataire après la crise, et cela signifie le maintien de l'industrie de l'hébergement, de la restauration. Que pensez-vous de l'idée d'une réduction du loyer et du financement par le gouvernement fédéral des deux tiers du coût, ce qui nous permettrait de traverser la crise et d'aider les restaurants à continuer de développer leur marché et leurs activités?

Ma question s'adresse à M. Jeffrey et M. Oliver.

**Le président:** Monsieur Jeffrey, voulez-vous répondre en premier?

**M. Shaun Jeffrey:** Oui. Merci beaucoup.

Je vous remercie de cette question, qui est fort pertinente.

Je pense que tout revient réellement à ce que M. Oliver a dit. Au point où nous en sommes, nous ne pouvons pas nous endetter davantage, et nous souhaitons une réduction immédiate de 100 %. Sachez que 25 % des restaurants fonctionnent avec un revenu nul, alors que les 75 % restants le font avec 20 % de leurs recettes. Une réduction de 66 % aurait quand même une incidence substantielle sur le restaurant comme tel.

Nous traversons une période difficile. Les restaurants fonctionnent au jour le jour et les exploitants hypothèquent leur propre résidence pour couvrir les frais fixes. Nous avons besoin d'une solution pour couvrir au moins 100 % des coûts, et je dirais qu'il faut agir assez rapidement, car, je le répète, le 1<sup>er</sup> mai est dans une semaine.

J'ai l'avantage d'être moi-même propriétaire de cinq immeubles locatifs et, à ce titre, je peux vous dire que nous écopons aussi, au point où nous avons besoin immédiatement d'un allègement important et rapide.

**Le président:** C'est à vous, monsieur Oliver.

**M. Andrew Oliver:** Monsieur Julian, est-ce que les 33 % restants constituent le sacrifice que les propriétaires d'immeuble devraient consentir pour que les exploitants puissent ne pas payer de loyer? Est-ce bien cela?

• (1510)

**M. Peter Julian:** Oui.

**M. Andrew Oliver:** Alors, bien franchement, il s'agit probablement de la meilleure idée que j'aie entendue à ce jour, car cela permet... En ce qui concerne l'argument avancé par M. Jeffrey, les chiffres ne mentent pas. Si les revenus sont nuls ou de 20 % et qu'il faut assumer d'autres frais fixes, il n'y a pas absolument aucun fonds pour payer le loyer; par contre, ce loyer doit être payé. Si on réfléchit à ce que le loyer fait, nous ne payons pas seulement nos propriétaires d'immeuble, des gens comme M. Jeffrey; nous soutenons également des millions de pensionnés et les grands régimes de retraite du gouvernement, qui sont nos plus importants propriétaires fonciers. Ils ont besoin qu'on les paie pour que l'écosystème survive.

À cela s'ajoute un autre problème de taille, que nous avons observé à Vancouver. Certains réclament des prêts d'urgence de la province. Nous payons des impôts fonciers considérables pour la location, et si ces impôts ne sont pas payés, cela créera des problèmes dans toutes les municipalités en raison du manque à gagner au chapitre des revenus.

À titre de gouvernement et de titulaires du pouvoir, vous pouvez imposer un tel plan pour protéger les propriétaires d'immeuble d'eux-mêmes, car sinon, le marché immobilier commercial s'effondrera et les loyers chuteront de manière vertigineuse. Les hypothèques ne seront pas payées et les pensionnés et les investisseurs comme M. Jeffrey seront privés de revenus. Au bout du compte, le plan devrait fonctionner.

Il est essentiel de payer 100 % du loyer des gens qui ont subi une perte catastrophique de revenu de 60, 70, 80 ou 100 % si on veut protéger les emplois dans notre industrie. Si une partie du loyer doit être payée par des gens dépourvus de fonds... Pour en revenir au commentaire de M. Ste-Marie, le prêt de 6,2 millions de dollars n'est pas une solution. Je ne pense pas qu'un tel prêt ait été réellement approuvé ou versé, contrairement à ceux du programme du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. Le processus sera bien trop long, et nombreux sont les membres de notre industrie qui déclareront faillite avant de recevoir les fonds. Les statistiques montrent que sans une intervention directe du gouvernement, plus de la moitié d'entre nous ne survivront pas.

**M. Peter Julian:** C'est...

**Le président:** Monsieur Julian, vous devriez faire vite. Vous pouvez poser une brève question.

**M. Peter Julian:** Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je remercie également M. Jeffrey et M. Oliver. Il est question d'une réduction de 100 %, et je me réjouis que cette proposition vous sied.

[Français]

Monsieur Lefebvre, les taux d'intérêt des banques n'ont pas diminué. Les caisses populaires ont quand même réduit leurs taux d'intérêt à zéro, mais ce n'est pas le cas des banques. Les gens continuent de payer beaucoup d'intérêts sur leurs hypothèques, leurs cartes de crédit et leurs prêts.

Si le gouvernement fédéral exerçait son droit d'obliger les banques à diminuer leurs taux d'intérêt, cela ferait-il une différence?

**M. David Lefebvre:** J'apprécie particulièrement cette question, monsieur Julian.

Restaurants Canada travaille depuis des années à faire baisser les taux d'intérêt des cartes de crédit et les frais d'interchange des cartes de crédit. Nous pensons avoir réalisé des progrès avec le gouvernement ces dernières années, mais c'est certainement le temps d'en faire plus en ce qui concerne les frais de cartes de crédit, qui coûtent très cher.

De plus en plus de transactions sont faites avec une carte de crédit et l'argent comptant est refusé à plusieurs endroits. C'est dommage pour les banques, mais elles ne sont pas à plaindre. En ce moment, ce sont les exploitants de restaurant et les petits commerces qui ont besoin d'un coup de main. Les frais de cartes de crédit sont toujours dans la ligne de mire de Restaurants Canada et nous sommes prêts à travailler là-dessus n'importe quand.

[Traduction]

**Le président:** Nous remercions tous les participants de ce tour de questions.

Pour les interventions de cinq minutes, voici la liste des intervenants. M. Cooper aura la parole en premier, suivi de M. McLeod, M. Cumming et Mme Dzerowicz.

Monsieur Cooper, la parole est à vous.

**M. Michael Cooper:** Je vous remercie, monsieur le président.

Je poserai ma question à M. Jeffery, M. Oliver et M. Lefebvre, peu importe lequel d'entre eux souhaite y répondre.

La liquidité constitue manifestement un problème de taille pour des restaurants qui doivent assumer des frais fixes. Les conservateurs ont recommandé un remboursement de la TPS perçue au cours des 12 derniers mois, une mesure qui permettrait apparemment aux petites entreprises, notamment aux restaurants, de récupérer des sommes substantielles. Il semble que ce serait aussi un programme assez facile à gérer et à exécuter.

Est-ce que l'un d'entre vous voudrait se prononcer sur cette proposition stratégique et sur l'effet bénéfique qu'elle pourrait avoir sur les restaurants du pays?

• (1515)

**M. Andrew Oliver:** À [www.savehospitality.ca](http://www.savehospitality.ca), mes partenaires, Eric et John, et moi-même avions initialement élaboré un plan, avant l'annonce des autres initiatives, comme le programme d'aide en matière de loyer. Dans ce plan, nous réclamions 10 % des ventes de l'année dernière. Si nous avons fait cette proposition, monsieur Cooper, c'est parce qu'il serait très facile pour les banques de radier les prêts-subventions demandés.

Pour le moment, comme je ne sais pas en quoi tient le programme d'aide en matière de loyer et puisque tout dépend des montants et de ce que prévoit le programme, je ne sais plus quel devrait être le montant des prêts-subventions tant que nous ne connaissons pas les détails du programme.

Tout cela étant dit, il ne fait aucun doute que nous avons besoin de liquidité. Notre solution diffère légèrement de la vôtre, car au lieu d'être directement liée au montant de la TVH, un principe qui peut s'avérer quelque peu problématique compte tenu des diffé-

rences entre les provinces et les territoires, nous nous sommes employés à concevoir un modèle englobant des entreprises enregistrant des ventes de moins d'un million de dollars aux restaurants connaissant plus de 10 millions de dollars, en nous disant que nous avons des frais fixes et que, l'industrie étant l'industrie, les chiffres étaient assez semblables.

Nous soutenons sans réserve l'instauration d'un programme de prêts-subventions accordés en fonction des ventes pour que les gens aient l'assurance que le gouvernement sera là pour les aider à réembaucher tous leurs employés et pour leur fournir le capital et le soutien dont ils ont besoin pour maintenir ces emplois, et ce, pour que ces employés n'aient plus besoin de l'aide gouvernementale et continuent de devenir la plus importante source de recettes fiscales du pays.

**Le président:** Monsieur Lefebvre, vous pouvez intervenir.

**M. David Lefebvre:** Je vous remercie de votre question, monsieur Cooper.

Il s'agit certainement d'une mesure que Restaurants Canada cherche à obtenir au chapitre de l'allègement fiscal relatif à la TPS et à la TVH. Selon ce que nous comprenons des lois fiscales, cette mesure serait plus facile à mettre en oeuvre parce que, techniquement, l'argent est dû du gouvernement dès que la vente est conclue. Les exploitants sont autorisés à garder les fonds pendant un mois, un trimestre ou un an, question d'alléger le fardeau administratif. Cependant, un mécanisme qui donnerait une subvention ou quelque chose aux exploitants en fonction des ventes, comme l'équivalent de la TPS ou de la TVH, leur accorderait certainement un certain répit.

La question du flux de trésorerie que vous avez évoquée est certainement d'une importance capitale et constitue un facteur qui déterminera si certains resteront en affaires ou non. C'est un point crucial, et je pense que vous comprenez fort bien l'incidence du flux de trésorerie dans ce dossier, pas seulement dans le cadre des mesures d'urgence, mais aussi pour la suite des choses et la transition vers une reprise complète des activités.

**Le président:** Monsieur Jeffrey, souhaitez-vous ajouter quelque chose ou êtes-vous satisfait?

**M. Shaun Jeffrey:** Ici encore, pour reprendre les propos de M. Oliver, je dirais que toute forme d'aide sera évidemment bénéfique, mais qu'elle doit arriver au moment opportun.

Je pense qu'il est essentiel de préciser « au moment opportun », car c'est maintenant que la liquidité et les frais fixes posent un problème dans l'industrie de la restauration. S'il faut de quatre à six semaines pour mettre un programme en oeuvre, nous ne nous rendons pas jusque là. Ces programmes doivent être lancés au moment opportun et les exploitants doivent recevoir les fonds le plus rapidement possible.

**Le président:** Monsieur Cooper, votre temps est limité. Vous avez la parole.

**M. Michael Cooper:** Je demandai aux mêmes témoins ou à quiconque souhaite répondre comment, de façon générale, ils entendaient la réouverture des restaurants et quel échéancier qu'ils envisageraient à cet égard.

Comme nous l'observons aux États-Unis, de nombreux États redémarrent leur économie et leurs restaurants commencent à rouvrir leurs portes, un certain nombre de mesures étant prises pour protéger la sécurité publique. Les restaurants ne peuvent évidemment pas rester fermés indéfiniment, et avec chaque jour qui passe, de plus en plus de restaurants mettent la clé sous la porte.

Peut-être pourriez-vous traiter de la question, en proposant des idées et peut-être un échéancier.

**Le président:** Qui souhaite répondre à cette question?

Nous entendrons M. Lefebvre, puis M. Jeffrey, et nous devons nous arrêter là.

**M. David Lefebvre:** C'est une excellente question, car même si nous travaillons actuellement avec les programmes du gouvernement et repensons l'industrie, l'objectif consiste à revenir à une situation qui ressemble à la normale.

Restaurants Canada s'attend à ce que l'approche diffère d'une province à l'autre, voire d'une ville à l'autre; il n'en est que plus important d'instaurer un programme précis destiné aux services alimentaires, car la reprise ne s'effectuera pas de la même manière dans toutes les régions du pays. Les cas de COVID-19 sont moins nombreux à certains endroits, alors que d'autres régions recensent plus de cas, et les autorités de santé publique devront probablement prendre des décisions différentes.

Bien entendu, nous aimerions qu'il y ait un programme national au chapitre de la sécurité, de l'hygiène et des mesures semblables, mais à un moment donné, personne ne pourra attendre après tout le monde, et nous savons que les gens voudront reprendre les activités avec des mesures de distanciation sociale adéquates dès qu'il sera sécuritaire de le faire.

**Le président:** D'accord. Je vous remercie tous d'avoir répondu à cette question.

Je ferais remarquer, monsieur Kassem et madame Dennis, que vous n'avez répondu à aucune question jusqu'à maintenant. Si vous souhaitez soulever un point, levez la main et nous vous accorderons la parole.

Nous accorderons maintenant la parole à M. McLeod, puis à M. Cumming.

Vous avez la parole, monsieur McLeod.

• (1520)

**M. Michael McLeod (Territoires du Nord-Ouest, Lib.):** Je vous remercie.

Je remercie les témoins d'aujourd'hui, qui ont tous fait des exposés fort intéressants.

Je suis enchanté que nous recevions aujourd'hui Rami Kassem, de Javaroma, car il vient du Nord. C'est une bonne chose d'entendre le point de vue de cette région, où les défis sont évidemment différents. Les coûts y sont plus élevés, et les problèmes que cause la pandémie diffèrent d'une région à l'autre.

Monsieur Kassem, le gouvernement a instauré dernièrement un certain nombre de programmes afin d'aider les entreprises de toute taille. Il a tenté de les rendre souples et de les offrir au plus grand nombre de particuliers et d'entreprises possible.

Pourriez-vous nous indiquer quels volets du plan d'urgence du gouvernement fédéral vous sont utiles, à vous et aux autres entre-

prises de Yellowknife, et préciser comment et où la réaction fédérale peut être améliorée?

**M. Rami Kassem:** Je vous remercie, monsieur McLeod.

Tout d'abord, vous savez que j'exploite trois établissements à Yellowknife, soit deux à l'aéroport et un au centre-ville de Yellowknife. L'aéroport étant fermé, nous avons été obligés d'y fermer nos cafés.

À l'établissement du centre-ville, nos ventes dépendent de l'achalandage. Comme tout le monde travaille à la maison, nos ventes ont dégringolé de 90 %. Alors que nous envisagions de fermer même le café du centre-ville, nous avons eu vent de fonds prenant la forme de prêts accordés par le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Ontario et de la subvention salariale. Nous avons alors commencé à gérer nos activités de manière à garder moins d'employés, à mettre les autres à pied et à adopter des manières différentes de générer des ventes grâce aux commandes en ligne et à la livraison. Jamais nous n'avions pensé à livrer du café à domicile ou des tasses de café chez les gens ou ailleurs. Nous prenons maintenant des commandes en ligne pour livraison ou ramassage sur place. Les gens semblent craindre de venir au café, malgré l'ajout de signes et de lignes pour assurer la distanciation sociale et d'un panneau de protection contre les éternuements qui nous a coûté 1 000 \$, soit l'équivalent des ventes quotidiennes de ce café. La situation est donc très difficile.

Je travaille beaucoup plus qu'avant. Ma conjointe travaille à domicile. J'ai trois enfants qui, comme vous le savez, étudient à la maison. Ma conjointe ne peut s'en occuper et superviser leurs études au moyen d'un ordinateur, de iPads ou de divers outils. Quant à moi, je passe mon temps au travail. Nous sommes donc fort en retard, ne serait-ce que pour suivre les études de nos enfants.

Le gouvernement continue d'annoncer du financement, des prêts et d'autres mesures, et tout est prévu pour juin et juillet. Nous continuons d'avoir l'impression que quelque chose s'en vient par la suite, mais à court terme, je suis très satisfait des mesures du gouvernement. Je sais que 75 % ne suffisent pas. Le gouvernement pourrait peut-être offrir une subvention de 100 %.

Notre principal problème, c'est le loyer. J'ai envoyé un courriel au propriétaire et je lui ai parlé. Il a promis de recommuniquer avec moi, mais je n'ai reçu aucune nouvelle. Tout ce que je vois, c'est que le montant complet du loyer est prélevé de mon compte. Les propriétaires veulent du soutien et nous en voulons aussi. La situation est stressante pour tout le monde.

Pour ce qui est de dire ce qui assure la paix d'esprit dans le Nord, j'ai présenté une demande de subvention à CanNor, en espérant qu'elle soit approuvée. Ces fonds devraient me permettre de poursuivre mes activités. J'ai également demandé un prêt à la Société d'investissement et de développement des Territoires du Nord-Ouest pour me garder à flot, car la subvention salariale n'est pas encore arrivée et nous avons besoin de fonds, comme vous le savez. J'ai également présenté une demande de prêt au gouvernement fédéral, mais je n'ai encore rien reçu.

Nous gardons la tête hors de l'eau pour le moment, mais l'avenir nous inquiète beaucoup, car les habitudes des consommateurs ont changé depuis la pandémie. Ils ont commencé à cuisiner à la maison et craignent de sortir, même pour faire les courses. On voit que les magasins sont différents et qu'il y a moins de monde. Les gens font une grande séance de magasinage par semaine. C'est complètement différent. Même après la pandémie, la situation sera difficile, car avec une distance de six pieds ou de deux mètres entre les clients, nous ne pourrions accueillir de quatre clients dans un endroit où le loyer coûte plus de 10 000 \$, et ce n'est que pour un seul endroit. Ce sera un casse-tête, même avec les règlements et les procédures de sécurité à respecter en raison de la pandémie.

J'envisage aussi les choses sous un autre angle. Je suis originaire du Liban, un pays où mes frères ne travaillent pas, où tout est cher et où le gouvernement n'offre aucun financement, aucun soutien ou aucune aide. Je me considère chanceux de vivre au Canada. Je travaille très fort avec ma famille pour traverser la crise. Je souhaite à tous d'y parvenir.

• (1525)

Je vous suis très reconnaissant de m'avoir invité à participer à la présente séance pour donner mon opinion. Je remercie également Restaurants Canada et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante de nous tenir informés de la situation. Merci beaucoup.

**Le président:** Je suis désolé, monsieur McLeod, mais nous devons arrêter ici.

Nous accorderons maintenant la parole à M. Cumming, puis à Mme Dzerowicz.

Vous avez la parole, monsieur Cumming.

**M. James Cumming (Edmonton-Centre, PCC):** Je tiens d'abord à remercier tous les témoins. Il ne fait aucun doute que le secteur hôtelier est probablement touché plus durement que tout autre secteur que nous avons entendu jusqu'à présent dans le cadre de nos séances. La situation est fort inquiétante, et nous prenons acte de tous les appels.

Je veux interroger M. Staniloff en premier. J'aimerais que nous me disiez comment l'industrie bancaire se comporte. Le ministre des Finances et le gouverneur de la Banque du Canada nous ont indiqué qu'ils achètent des obligations et créent plus de liquidité dans le secteur bancaire.

J'aimerais savoir si, par l'entremise de vos franchisés ou dans vos hôtels, vous constatez que les banques répondent à l'appel en négociant les conditions des prêts et tentant d'aider les hôtels, qui sont vraiment en difficulté parce que le taux d'occupation est de 10 %.

**M. Marc Staniloff:** Merci, monsieur Cumming.

J'imagine qu'il y a deux volets. Dès le début de cette situation, nous nous sommes adressés énergiquement à chacune de nos banques — nous avons des hypothèques sur toutes nos propriétés —, et elles nous ont octroyé un report de paiements. Elles nous ont accordé un report allant de trois à six mois. Le problème, c'est que vous devrez payer pour ce report. Ce qu'elles n'ont pas fait, c'est d'établir les modalités sur les montants que nous devons payer et le moment où nous devons le faire.

J'ai discuté avec l'un de mes franchisés hier et il a dit que c'est une excellente mesure. Son prêt hypothécaire s'élève à 150 000 \$ par mois pour une très grande propriété à Montréal. Après trois mois, c'est 450 000 \$. Il a obtenu le report. Ce qu'il n'a pas obtenu

de la banque, c'est quand elle réclamera que ce soit remboursé. Il dit que si le remboursement commence en octobre, lui donnant six mois, son prêt hypothécaire s'élèvera à 150 000 \$. Le report qui, selon les banques, ne serait que pour un an, s'élève à 40 000 \$ par mois. Il dit qu'il serait tellement ruiné à ce stade-là que cela n'aura pas d'importance.

Les banques ne parlent pas de ce type de réduction. Elles parlent seulement de report, ce qui crée du stress pour mes franchisés. Si elles s'étaient réunies et avaient dit... J'ai des locataires dans le secteur du commerce de détail et d'autres locataires à qui j'accorde des reports et à qui j'ai dit, « Voici le report et, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2021, s'il vous reste cinq ans à votre bail, je vais amortir le report sur ces cinq ans ». De cette manière, ils ne sont pas trop touchés. J'essaie de voir si les banques vont faire la même chose. Je n'ai encore rien vu en ce sens. Elles n'ont pas mis au point un programme à cet égard.

En ce qui concerne l'aide gouvernementale, elle comporte trois volets. L'aide de 40 000 \$, qui est formidable, je dois vous dire... Vous recevez 40 000 \$ pour vous aider à payer le loyer, des employés ou peu importe, et vous ne remboursez que 30 000 \$. L'argent est versé très rapidement. Je discute avec différentes personnes. Elles remplissent la demande et le versement se fait très rapidement, ce qui est excellent.

Le problème, c'est que pour les deux autres prêts, le crédit de fonds de roulement lié à la COVID, qu'EDC a plafonné à 2 millions de dollars, comme je l'ai déjà dit, il est très difficile d'y être admissible. L'admissibilité est fondée sur les besoins, mais le crédit sera ajouté à l'hypothèque que vous avez déjà. C'est trop difficile. On ne fait que reporter le problème, ce que j'ai dit. En ce qui concerne le prêt de 6,25 millions de dollars, j'espère — et je sais que Susie Grynl d'AHC a tenu des propos enflammés à ce sujet — qu'il sera mis en place en fonction des biens fonciers plutôt qu'en fonction des besoins des entreprises. J'ai des franchisés qui ont 10 hôtels. Le prêt plafonné à 6,25 millions de dollars est insuffisant. Là encore, le problème est l'admissibilité au prêt. Nous avons l'impression qu'il doit être garanti à 100 %.

C'est ce qui me pose problème avec les banques, monsieur Cumming.

• (1530)

**M. James Cumming:** Merci.

**Le président:** Vous devrez être très bref, monsieur Cumming.

**M. James Cumming:** Je vais céder la parole à M. Oliver.

Mes observations sont dans le même ordre d'idées, monsieur Oliver, en ce qui concerne la réduction des loyers ou la discussion entourant les baux commerciaux avec les propriétaires. Les propriétaires sont un peu coincés, car ils n'ont pas les moyens de vous voir faire faillite. Ils devraient négocier avec les banques pour obtenir des extensions.

Avez-vous des actions accréditatives lorsqu'un propriétaire vient vous voir et vous dit, « Écoutez, monsieur Oliver, nous aimerions une option « taux mixte et prolongation » et voulons vous accorder trois, quatre ou cinq mois, mais nous voulons prolonger votre bail de six mois ou d'un an? ». Je constate que nous sommes tous dans le même bateau, que ce soit les propriétaires, les banques et les restaurants.

**M. Andrew Oliver:** Pour aborder brièvement le secteur bancaire, nous faisons affaire avec l'une des grandes institutions, et d'après les conversations que j'ai eues avec ses représentants, ils ont massivement répondu à l'appel. Je pense que la principale raison pour laquelle ils n'en font pas plus en ce moment, c'est que jusqu'à ce qu'ils voient des occasions de réussite pour notre industrie, ils ont carrément les mains liées pour pouvoir faire plus. Je répète que les prêts de la BDC et d'EDC sont tout simplement trop prohibitifs.

En ce qui concerne les propriétaires, nous avons beaucoup de chance de recevoir des périodes de grâce d'à peu près tout le monde. J'ai discuté avec les plus importants propriétaires fonciers, les administrateurs des plus gros fonds de pension et un propriétaire d'une entreprise familiale, et ils ont tous des capacités différentes de faire leur part. Nous avons eu quelques mauvais éléments. Nous avons eu des propriétaires qui ont essayé de profiter de la situation, et malheureusement pour nous en Ontario, il n'y a pas de gel des expulsions. C'est d'ailleurs un enjeu provincial sur lequel je fais beaucoup de lobbying, mais tous les propriétaires à qui j'ai parlé ont dit qu'ils souhaitent que le gouvernement impose des règles pour uniformiser les règles du jeu. Un administrateur d'un fonds de pension ne veut pas offrir un meilleur prix à tout le monde qu'un autre fonds de pension, car il va mal paraître.

Nous avons besoin de leaders au gouvernement qui comprennent qu'il y aura un effondrement total du marché immobilier si 30, 40 ou 50 % d'entre nous ne survivent pas. Il est dans leur intérêt d'avoir un plan comme celui qui a été suggéré, soit une interruption complète des paiements jusqu'à ce que nous retournions à un semblant de normalité, appuyée par le gouvernement, car il est extrêmement important de payer le loyer. Bon nombre de ces propriétaires seront disposés à encaisser une réduction de 25 ou de 33 %, dans la mesure où le gouvernement fédéral les appuie, car c'est le meilleur crédit que vous pouvez obtenir à l'heure actuelle. Tous les citoyens, toutes nos communautés, se porteront mieux si le gouvernement fait preuve de leadership et met en place un plan comme celui-ci.

**Le président:** Merci à vous tous.

Nous allons essayer d'entendre les quatre derniers intervenants. Nous allons entendre une question de M. Ste-Marie, une question de M. Julian, une question de M. Poilievre et une question de M. Fraser.

On vous écoute, monsieur Ste-Marie.

**Mme Julie Dzerowicz (Davenport, Lib.):** Monsieur le président, ne suis-je pas la prochaine intervenante?

**Le président:** Désolé, je vous ai oubliée, madame Dzerowicz. Je vais avoir des ennuis.

Vous êtes la prochaine sur la liste, alors allez-y. Je vous présente mes excuses.

**Mme Julie Dzerowicz:** Comment avez-vous pu m'oublier?

Quoi qu'il en soit, je veux remercier chaleureusement tout le monde. Vous avez fait d'excellents témoignages, et je suis très reconnaissante d'avoir entendu les points de vue de chacun de vous.

Je pense que vous avez tous évoqué le fait que nous traversons une période sans précédent dans l'histoire du Canada. Vous avez également tous mentionné que le gouvernement fédéral est intervenu assez rapidement. Nous avons mis en place toute une série de programmes de soutien. Nous avons essayé de mettre de l'argent dans les poches du plus grand nombre de personnes possible, le

plus rapidement possible, et nous avons adopté la devise « La perfection ne peut pas être l'ennemie du bien ». De toute évidence, nous avons encore beaucoup à faire, et je pense que nous commençons à avoir une bien meilleure idée de ce qui pourrait se produire.

Je parle de trois phases. Premièrement, nous sommes encore en train de traverser la phase de la flambée et sommes donc encore dans l'urgence de toute cette situation. La prochaine phase est ce que j'appelle la phase intérimaire. C'est l'étape qui précède la découverte du vaccin. Nous ne pouvons pas revenir à la nouvelle normalité jusqu'à ce que nous ayons un vaccin, alors comment allons-nous vivre durant cette période intérimaire qui, selon la majorité des gens, pourrait durer entre un an et un an et demi?

Un certain nombre d'entre vous ont évoqué d'excellentes idées: une réduction de 100 % des loyers, un accès plus facile à des prêts, un plus grand nombre de prêts-subventions, l'imposition de règles unanimes, plus particulièrement en ce qui concerne les loyers et l'accès à des fonds pour stimuler la croissance le plus rapidement possible, un certain nombre de changements à apporter avec nos banques. Je pense que le message est très clair, alors je tenais à vous le mentionner.

Je me demande si je peux obtenir des conseils ou des avis sur la façon dont nous pouvons commencer à envisager cette phase intérimaire. Comme un certain nombre de personnes l'ont mentionné, les restaurants pourront peut-être reprendre leurs activités à hauteur de 40 à 60 %, mais il faudra imposer des règles de santé publique rigoureuses. Même une fois que nous aurons le vaccin, nous aurons tout de même une nouvelle normalité. Le monde changera également. Le prix des aliments sera différent. La façon dont nous procédons à la dotation en personnel sera différente. Les comportements en société changeront, et je pense que l'un des témoins a mentionné l'idée de voyager beaucoup plus au Canada et la façon de promouvoir ces voyages intérieurs.

Nous essayons de régler les points urgents. Vous avez formulé d'excellentes recommandations, et maintenant, je demande comment nous passerons à la phase suivante. Quel est le groupe responsable? Devons-nous mettre sur pied un groupe d'experts, un comité? Devons-nous amener les promoteurs et les banquiers à conjuguer leurs efforts? Devons-nous regrouper tous les restaurants, ou les gouvernements fédéral et provinciaux? Quel est le groupe de personnes appropriées que nous devons former pour aider à élaborer un plan pour la période intérimaire? Comment pouvons-nous élaborer un nouveau plan pour l'avenir, une fois que nous aurons un vaccin?

Je ne sais pas trop lequel des témoins veut répondre à mes questions. J'aimerais entendre l'avis d'un représentant des restaurants, d'un représentant de l'industrie hôtelière et peut-être d'un représentant de l'industrie du tourisme, si quelqu'un veut répondre à mes questions.

• (1535)

**Le président:** Nous allons commencer avec M. Oliver, puis si un autre témoin lève la main, nous lui céderons la parole.

**M. Andrew Oliver:** Oui, très brièvement, je pense que vous avez fait beaucoup au cours des 40 à 45 derniers jours. Il est extrêmement important d'examiner les aspects propres à l'industrie pour sauver les capitaux que nous avons, que vous devez distribuer.

Je crois sincèrement que nous ne sommes pas seulement aux prises avec une crise dans l'industrie de l'accueil à l'heure actuelle. Voyons les choses en face: nous sommes confrontés à une crise que vous devez gérer. Je ne vous envie aucunement. Vous devez gérer cette crise et devenir des experts dans chacune des industries en même temps. Je ne pense pas que ce soit réalisable en temps voulu.

Ma recommandation pour vous quant à la façon de procéder, que ce soit à court terme, à la fin du cours terme à l'heure actuelle, à moyen ou à long terme, est de convoquer des exploitants et des groupes de témoins comme ceux avec qui vous discutez en ce moment. Mettez sur pied des comités précis pour établir comment nous discutons avec les experts de l'industrie plutôt que d'émettre des hypothèses sur les besoins d'industries précises.

Vous pouvez passer de l'approche générale que nous examinons en ce moment à une approche propre à chaque secteur pour établir les besoins. Si nous finissons par trouver un remède ou un vaccin, je pense que ce sera un aspect essentiel à la réussite de n'importe quel plan.

**M. David Lefebvre:** Je pense que la question est très intéressante, car c'est ce que nous avons expliqué à nos membres dans les quelques webinaires que nous avons tenus: nous sommes actuellement entre deux phases. Nous sommes entre la phase des mesures d'urgence et celle d'établir à quoi ressemblera l'industrie avec les mesures de confinement et ce type d'autres mesures.

Restaurants Canada se portera certainement volontaire pour siéger à n'importe quel groupe d'experts qui se penchera sur la façon dont la situation évoluera. Nous entretenons des liens avec de nombreux exploitants, alors nous sommes assurément disposés à travailler en ce sens.

Nous avons également commencé, je dirais au début de la deuxième semaine de mars, même avant que la majorité des restaurants aient fermé leurs portes ou aient été obligés de le faire, à réfléchir à quoi ressemblera la situation. Ce sera une chose de pouvoir rouvrir les entreprises et de maintenir une distanciation sociale quelconque. Mais ce sera une tout autre chose de regagner la confiance des consommateurs. Il faudra une participation différente des gouvernements et de l'industrie sur ces deux fronts. C'est tellement mieux si nous pouvons travailler ensemble.

**Le président:** Madame Dzerowicz, il vous reste du temps pour une question rapide, car j'ai failli ne pas vous octroyer votre temps de parole.

**Mme Julie Dzerowicz:** Non, c'est correct. C'était ma principale question. Je ne sais pas si un représentant de l'industrie du tourisme voulait intervenir également ou si un autre témoin veut répondre à mes questions.

**Le président:** Quelqu'un d'autre veut-il intervenir? Est-ce que je vois un intéressé? Je n'en vois pas.

**Mme Julie Dzerowicz:** Je pense que nous pouvons poursuivre.

**Le président:** Nous allons maintenant entendre M. Ste-Marie.

Si vous pouviez poser quatre questions assez rapidement, tout le monde pourrait avoir la parole.

[Français]

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

Monsieur Lefebvre, dans votre allocution, vous avez rappelé que votre organisation a récemment réalisé un sondage auprès de vos membres. Vous avez mentionné que les trois quarts des répondants

sont très, voire extrêmement préoccupés par leur niveau d'endettement.

Pourriez-vous nous présenter brièvement les autres faits saillants qui ressortent de ce sondage?

**M. David Lefebvre:** Je vous remercie beaucoup de votre question, monsieur Ste-Marie. Cela me permet justement de mettre l'accent là-dessus.

Je dirais qu'il y a trois données principales.

Premièrement, pour 10 % du secteur de la restauration et des services alimentaires, la clef est dans la porte définitivement. C'est fini, c'est terminé.

Deuxièmement, 50 % des répondants — donc 40 % de plus — ont indiqué que si l'on ne prenait pas des mesures importantes en ce qui concerne les coûts fixes ou en vue de procéder à la transition, ce sera extrêmement difficile pour eux de demeurer en activité d'ici trois mois.

Enfin, une autre donnée est importante pour voir l'état de l'industrie en général. Bien sûr, il y en a qui font de la livraison. Il y en a qui ont les reins un peu plus solides et qui peuvent rester ouverts. Toutefois, 96 % des restaurants ont connu une baisse de leurs ventes pour la période du 15 avril au 21 avril 2020 par rapport à celle du 15 avril au 21 avril 2019. Cela ne se compare même pas au pire scénario, qu'il s'agisse de la situation que nous avons connue en 2000, en 2002 ou en 2008-2009. Il y a donc 96 % de tous les établissements, y compris les bars et les restaurants, qui ont connu une baisse de revenus. Pour l'industrie, cela équivaut à un carnage.

La raison pour laquelle nous comparissons devant vous aujourd'hui, c'est pour lancer un cri du cœur et vous demander votre aide.

Merci beaucoup.

● (1540)

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Ste-Marie.

Nous allons maintenant entendre M. Julian, puis M. Poilievre.

**M. Peter Julian:** Merci encore une fois à nos témoins.

Je voulais revenir sur les observations faites par M. Lefebvre et poser à M. Staniloff et à Mme Dennis la même question sur les taux d'intérêt. Les taux n'ont pas baissé dans nos grandes banques. Nous voyons des reports de paiements hypothécaires, mais ils s'accompagnent de taux d'intérêt, de pénalités et de toutes sortes de frais. Tout ce que cela fait pour les propriétaires de restaurants, c'est d'exacerber leurs difficultés en augmentant leur endettement.

Le gouvernement fédéral devrait-il exercer les pouvoirs qui lui sont conférés pour pousser les banques — et elles ont admis qu'elles respectent la loi si le gouvernement a recours aux outils — à réduire ces taux d'intérêt et les frais d'interchange afin que le sacrifice soit partagé et que les restaurants ne fassent pas faillite parce que l'industrie bancaire n'est pas disposée à faire sa part?

**M. Marc Staniloff:** Cela ne fait aucun doute. Avec les taux d'intérêt, le taux de la Banque du Canada est tombé à 0,25 %. Les taux à long terme n'ont pas diminué. Je vous dirais, cependant, que nous avons quelques hypothèques avec la BDC, qui a réduit son taux, si je ne m'abuse, de 5,25 à 3,05 %, ce qui était intéressant. Le problème, c'est qu'elle est l'une des banques avec qui il est le plus difficile de négocier un report de taux d'intérêt, ce qui est intéressant.

Là encore, comme je l'ai dit, ce report est une bonne solution à court terme. Elle va nous mener à notre perte à long terme. Nous devons trouver une réduction ou une exonération quelconque. Ce doit être une situation à long terme. Nous sommes tous dans le même bateau, comme tout le monde dit. Tout le monde dit toujours cela, et je n'en disconviens pas, car tous les témoins de ce groupe éprouvent certainement des difficultés. Mais nous devons comprendre comment les banques vont intervenir et assumer une réduction. C'est essentiellement ce que c'est. Je ne sais pas à quoi ressemblera la mesure, mais je n'arrive pas à dormir en sachant que nous reportons ces taux, mais qu'ils ne disparaîtront pas. Ce sont des intérêts sur des intérêts. C'est ce que les banques font à l'heure actuelle.

**Mme Rose Dennis:** Je fais écho aux propos de M. Staniloff. En réalité, l'accumulation de ces dettes sans une quelconque radiation ou réduction ne contribue pas à la réussite de l'industrie, et encore moins à sa viabilité. Lorsqu'on y pense, il faut également savoir que cela entraîne aussi un certain nombre de répercussions. Il n'y a pas que la durabilité des entreprises. Il y a aussi les problèmes de santé des exploitants et des propriétaires, qui entraînent des problèmes de santé mentale qui auront pour effet d'accroître la pression sur notre système de soins de santé. Il y a divers effets qui ne touchent pas que les affaires. C'est un point que je tenais aussi à aborder, car nous n'en avons pas vraiment parlé aujourd'hui.

Vraiment, nous constatons que la situation est désespérée. Il faut que cela se concrétise. Il faut faire quelque chose pour éliminer ces taux d'intérêt, pour offrir la radiation ou une solution. Je pense que c'est très important.

**Le président:** Permettez-moi d'intervenir avant de donner la parole à M. Poilievre.

Un commentaire que je retiens des gens de l'industrie touristique saisonnière, c'est que les subventions salariales prennent fin trop tôt. Ils doivent dépenser beaucoup de capitaux pour se lancer en affaires, mais la subvention salariale se terminera juste avant le début de la saison, si elle débute.

Qu'en pensez-vous?

• (1545)

**Mme Rose Dennis:** Oui, c'est tout à fait vrai. Les entreprises touristiques ne savent même pas s'ils pourront entreprendre leurs activités si cette subvention salariale n'est pas prolongée jusqu'à l'automne. Comme vous l'avez mentionné, monsieur Easter, ces gens ont beaucoup investi simplement pour ouvrir leurs portes et entreprendre leurs activités. À cela s'ajoutent les questions d'embauche, comme le nombre de personnes qu'ils peuvent embaucher et payer. Cela a une incidence sur nos taux de chômage, ainsi que sur notre capacité d'offrir un bon service et d'agréables expériences. Nous pensons qu'il est absolument crucial de prolonger la subvention salariale, en particulier pour les entreprises saisonnières.

L'Île-du-Prince-Édouard n'a pas, comme les autres provinces canadiennes, le luxe d'avoir un bon niveau d'activité à l'année. Nous comptons beaucoup sur ces mois d'été, surtout dans les secteurs du

tourisme et de l'hôtellerie. Malgré nos efforts pour étendre nos activités à l'automne, en hiver et au printemps, nous n'avons pas encore réussi. La situation actuelle nous retarde davantage pour l'atteinte des objectifs que nous nous étions fixés dans la province.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion d'aborder cet aspect. Nous pensons qu'il est crucial de prolonger cette mesure au moins jusqu'en septembre.

**Le président:** Nous aurons maintenant une question de M. Poilievre, puis une question de M. Fraser.

La parole est à vous, monsieur Poilievre.

**L'hon. Pierre Poilievre (Carleton, PCC):** Merci beaucoup.

Le gouvernement devrait enregistrer un déficit d'environ 200 milliards de dollars cette année. Le Canada est le deuxième pays le plus endetté du G7, si l'on tient compte des dettes publiques et privées combinées. Contrairement à de nombreux pays de l'OCDE qui se sont affairés à rembourser leur dette au cours des quatre dernières années, le Canada a augmenté la sienne. Il faudra un jour ou l'autre payer la facture. Nous serons encore plus endettés que nous ne l'étions au début.

Est-ce qu'un des témoins souhaite faire des commentaires sur le fait que leurs futures cotisations d'impôt serviront non seulement à éponger les énormes déficits publics qu'on a maintenant, mais aussi ceux qu'on avait avant la crise?

**Le président:** Qui veut répondre à cette question? C'est un problème.

Monsieur Lefebvre, allez-y.

**M. David Lefebvre:** Je peux répondre rapidement à votre question, monsieur Poilievre.

C'est une excellente question, car la facture suivra, évidemment. Pour l'instant, toutefois, par rapport aux mesures d'urgence et au maintien en activité des entreprises, cela permet aussi de s'assurer qu'une portion des impôts sera payée et que notre industrie contribuera à certains égards, ce qui est important. Nous représentons quelque 4 % du PIB, ce qui représente aussi une somme colossale en impôts — en impôts des sociétés et des particuliers — payée par les employés et propriétaires du secteur.

Restaurants Canada a certainement été un promoteur des mesures favorisant la croissance, tant les mesures fiscales que les investissements, et de telles mesures seront manifestement nécessaires pour toute reprise qu'on devra promouvoir. Nous en sommes conscients. Nous pensons que nous pouvons y arriver en nous assurant la survie de beaucoup d'entre nous...

**Le président:** Sur ce, pour conclure, nous nous rendons dans un sous-sol de New Glasgow, avec M. Fraser.

Allez-y, monsieur Fraser.

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

J'aurais d'abord un commentaire pour Mme Dennis qui, au sujet des heures assurables des travailleurs saisonniers, a indiqué que certains pourraient être incapables d'accumuler le nombre d'heures requis pour être admissible à l'assurance-emploi. Je veux qu'elle sache que j'ai passé la matinée au téléphone avec des pêcheurs en Nouvelle-Écosse. Ils ont été très clairs sur ce point. Il y a des gens qui reçoivent une prestation d'urgence et qui comptent habituellement sur le revenu qu'ils gagnent au cours de l'été pour avoir accès à l'assurance-emploi et assurer leur subsistance jusqu'à la saison suivante. Je tenais à souligner ce point et à vous faire savoir, madame Dennis, que j'y travaille.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Staniloff. Vous avez mentionné qu'il serait peut-être pertinent d'offrir une subvention pour encourager les voyages ou d'autres mesures pour favoriser la reprise de l'industrie touristique. Dans mes discussions avec les gens de ma collectivité, les gens indiquent, entre autres, qu'ils auront plus tendance à voyager dans notre région qu'ailleurs, lorsque ce sera possible, en raison d'inquiétudes liées aux résultats des mesures de santé et de sécurité dans ces régions, résultats qu'ils ne connaissent pas.

J'aimerais savoir si vous pensez que nous avons là une occasion d'inciter d'une manière quelconque les Canadiens à voyager dans leur propre province, dans leur propre communauté, en attendant un véritable retour à la normale dans l'industrie mondiale du tourisme et du voyage.

• (1550)

**M. Marc Staniloff:** Absolument. Selon moi, comme je l'ai mentionné, il faut faire appel à Destination Canada et promouvoir réellement les voyages au Canada et inciter les gens à dépenser au Canada. Cela ne fait aucun doute. Bon nombre de mes hôtels sont situés dans des marchés tertiaires. Une bonne partie de ma clientèle se déplace en voiture, et j'espère que j'en profiterai beaucoup, contrairement aux grands hôtels, aux groupes d'affaires et aux hôtels situés dans les aéroports.

Je pense qu'il faut réellement nous concentrer sur la façon d'inciter les gens à voyager et dépenser au Canada. Pour moi, c'est une évidence. Je pense que c'est un aspect sur lequel nous devons nous concentrer partout au pays. J'ai des hôtels d'un océan à l'autre. J'ai des hôtels sur l'île de Vancouver. J'ai des hôtels à St. John's, à Terre-Neuve. Je suis un ardent défenseur des voyages au Canada.

**M. Sean Fraser:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Staniloff, si je ne me trompe pas, c'est vous qui avez parlé du double coup dur, pour ainsi dire, qui frappe l'industrie actuelle du pétrole et du gaz. J'ai travaillé en Alberta et en Saskatchewan pendant un certain temps. Dans ces petites villes, presque tous ces petits hôtels, jusqu'à Fort St. John, Dawson Creek et partout ailleurs, dépendent de l'industrie pétrolière et gazière et non de l'industrie hôtelière.

**M. Marc Staniloff:** C'est incroyable. J'ai beaucoup d'hôtels dans des communautés riches en ressources, particulièrement en Alberta et en Saskatchewan. Nous connaissons des difficultés depuis 2014. À certains endroits, les revenus ont chuté de 66 % entre 2014 et 2016. Il n'y a eu aucune reprise. Maintenant, en raison de la pandémie de COVID-19, il sera impossible de récupérer. Je pense que certains hôtels ne s'en remettront jamais. Beaucoup d'hôtels devront être démolis. La situation aura d'importantes répercussions.

**Le président:** Oui. Le gouvernement a fait une annonce concernant le secteur pétrolier et gazier l'autre jour. Il reprendra, mais cela prendra beaucoup de temps. Nous en sommes conscients.

Cela dit, je tiens à tous vous remercier de vos exposés et d'avoir répondu à nos questions. Merci d'avoir pris le temps de discuter avec nous. Je peux vous dire que vos observations sont entendues et seront prises en compte par les députés de tous les partis.

Je vous remercie, madame May. Je suis désolé que vous n'ayez pas eu le temps de poser une question. Ce sera peut-être possible au prochain tour.

Cela dit, nous allons maintenant suspendre nos travaux pendant quelques minutes, le temps de vérifier la connexion pour le prochain groupe de témoins.

Merci encore.

• (1550)

(Pause)

• (1603)

**Le président:** Bienvenue à la deuxième partie de la 21<sup>e</sup> séance du Comité permanent des finances de la Chambre des communes. Conformément à l'ordre de renvoi du mardi 24 mars, nous examinons la réponse du gouvernement à la pandémie de la CIVOD-19. Nous sommes toujours prêts à entendre les critiques constructives, comme on pourrait dire, pour les aspects qui exigent de plus importantes solutions, alors que nous tentons de traverser cette pandémie, dans l'espoir de rétablir l'économie à un niveau presque normal un jour, avec un peu de chance.

Cela dit, nous allons d'abord entendre les témoins. Je demande aux témoins d'essayer de limiter leur exposé à cinq minutes, environ. Nous aurons ainsi plus de temps pour examiner les enjeux du point de vue des députés.

Nous commençons avec M. Elsaadi, qui est propriétaire d'entreprise et qui témoigne à titre personnel.

Monsieur Elsaadi, la parole est à vous.

**M. Salah Elsaadi (propriétaire d'entreprises, à titre personnel):** J'aimerais d'abord vous remercier de me donner cette formidable occasion de témoigner devant le Comité aujourd'hui. Je m'appelle Salah Elsaadi. Je possède trois entreprises dans la ville d'Ottawa, dont deux sur la rue Sparks, au centre-ville, un salon de coiffure et une crêperie, et une autre, une entreprise de construction, dans le sud de la ville. J'habite dans Nepean-Carleton. Je soutiens toutes ces communautés avec mes impôts et mes entreprises.

Concernant un point dont j'ai discuté avec mes amis et beaucoup d'entreprises, je sais que le gouvernement aide les entreprises à couvrir leurs coûts en offrant un prêt de 40 000 \$ à celles qui ont une masse salariale de 20 000 à 1,5 million de dollars. Cela demeure un prêt, vous savez, que les gens l'obtiennent ou non. J'ai parlé à la banque. Le processus pour l'obtenir ressemble davantage à une demande de crédit, mais j'ai parlé à la banque, et j'ai indiqué que c'est parrainé par le gouvernement et que les gens devraient l'obtenir.

Il y a toutefois un problème important. Beaucoup de propriétaires de petites entreprises se font payer sous forme de dividendes à la fin de l'année. Un homme et sa femme — ou deux partenaires — libellent un chèque du compte de leur entreprise tous les mois, en guise de salaire. À la fin de l'année, leur comptable inscrit ces montants à titre de dividendes pour qu'ils réalisent des économies d'impôt, parce qu'ils paient déjà des impôts fonciers élevés... Ces gens n'ont pas accès à cette aide financière, à ce prêt de 40 000 \$. Encore une fois, comme je l'ai indiqué, il s'agit d'un prêt. Ce n'est pas un don d'argent. Il doit être accordé. Je constate que le gouvernement parle de donner une aide de quelques mois pour les propriétés commerciales, pour aider les propriétaires qui ont des locataires. C'est très bien, mais cela demeure à court terme.

Comme je l'ai indiqué, je possède deux entreprises à Ottawa, et j'habite la ville. Un de mes commerces de la rue Sparks est une créperie que nous avons ouverte en mai dernier. Je vais vous donner un peu de contexte par rapport aux entreprises qui, à mon avis, survivront. Des visiteurs viennent du Mexique, des États-Unis, de la Chine et du monde entier. Je pense que toutes les villes canadiennes d'un océan à l'autre souffriront, parce qu'il n'y aura pas de visiteurs. À long terme, cette entreprise sera en difficulté. Je crois que le gouvernement doit travailler à long terme. Toutes les mesures offertes aux entreprises sont toujours à court terme. Il ne s'agit pas d'aider les entreprises à long terme.

C'est l'un des points que je tiens à soulever. Il faut aider les personnes qui touchent des dividendes et réfléchir à notre survie. À Ottawa et à Montréal, les entreprises dépendent des visiteurs. Tous les hôtels sont fermés. Je vais vous donner un peu d'histoire. J'étais président de la ZAC de la rue Sparks, que vous connaissez peut-être. J'ai dirigé le festival de 2005 jusqu'à 2015, ou presque. J'ai créé tous ces festivals et j'ai attiré beaucoup de visiteurs à Ottawa. En 2020, cette entreprise ne peut pas survivre. Je ne parle pas seulement d'Ottawa. Je dirais qu'il en va de même pour Québec et Montréal.

En ce qui concerne l'économie canadienne, je sais que le gouvernement fait du bon travail, mais il faut encore réfléchir aux mesures d'aide à offrir. Les hôtels et les rues du centre-ville sont vides. Les commerces sont vides. Comme vous le savez tous, les employés de la fonction publique travaillent maintenant à domicile. Que se passera-t-il lorsque nous rouvrirons nos portes? La distanciation sociale? En outre, la moitié des gens resteront chez eux, peut-être. Il n'y aura pas de visiteurs, et il n'y aura rien pour stimuler l'économie. À mon avis, c'est l'un des principaux problèmes auxquels les entreprises sont confrontées, tant aujourd'hui qu'à long terme.

J'exploite mes entreprises depuis 1994. J'ai eu diverses entreprises, dont une dans ce que j'appellerais le secteur du tourisme et des événements. Deux de mes entreprises étaient dans ce domaine. Ma troisième entreprise, qui est dans le secteur de la construction, s'adresse à une clientèle locale. Je pense qu'elle poursuivra ses activités.

Maintenant, les gens ont peur. J'ai parlé à des clients, à l'extérieur. Ils ne veulent pas nous parler. Ils ne savent pas ce que l'avenir leur réserve. Je sais que tout le monde en souffre. Donc, je pense que ce que j'attends du gouvernement, c'est qu'il tienne compte des entreprises qui versent des dividendes en guise de salaire, et non un salaire qui apparaît sur un feuillet T4. Tout le monde ne reçoit pas un T4.

Le deuxième point concerne les villes, les grandes villes comme Montréal, Ottawa, Toronto, Vancouver et Halifax. Toutes les villes

du Canada dépendent des visiteurs, et maintenant, nous n'en aurons pas. Je dirais que c'est là-dessus qu'il faut se concentrer pour l'année prochaine.

• (1605)

J'ai envoyé une lettre à notre propriétaire. J'ai dit que nous devions nous concentrer sur les entreprises, pas seulement pour les quatre ou six prochains mois, mais d'ici à mai prochain, pour voir comment nous pourrions survivre.

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

Nous passons maintenant à M. Bob Lowe, président de la Canadian Cattlemen's Association, qui est accompagné du vice-président directeur, M. Dennis Laycraft.

Allez-y.

**M. Bob Lowe (président, Canadian Cattlemen's Association):**  
Nous vous remercions de l'occasion de comparaître au Comité.

Je m'appelle Bob Lowe et je suis éleveur et exploitant de parc d'engraissement dans le sud de l'Alberta. Je suis également l'actuel président de la Canadian Cattlemen's Association, la voix nationale des 60 000 exploitations bovines du Canada. Je suis accompagné de Dennis Laycraft, le vice-président directeur de la CCA.

Pour commencer, je tiens à souligner que nous croyons fermement que si les défis actuels sont relevés de manière stratégique, l'industrie canadienne du bœuf émergera comme un secteur clé de la relance d'après crise. Toutefois, nous ne pouvons pas prendre les défis actuels à la légère et il faut les relever de toute urgence, car l'industrie du bœuf crée 228 000 emplois pour les Canadiens et représente un apport de 17 milliards de dollars à l'économie canadienne.

Comme vous l'avez probablement vu aux bulletins de nouvelles, les problèmes liés à la COVID-19 ont entraîné une réduction importante de la capacité de transformation de la viande dans diverses installations canadiennes et américaines. L'ampleur des répercussions est stupéfiante. À lui seul, l'abattoir Cargill à High River traite un peu moins de 40 % de la production canadienne totale. Chaque jour d'inactivité représente quelque 4 500 têtes de bétail bloquées dans la chaîne d'approvisionnement du bœuf. Les prix chutent et les coûts d'élevage augmentent, puisque les éleveurs gardent les bovins plus longtemps que prévu. Pour compliquer le problème davantage, d'autres installations ont aussi été obligées de réduire leur capacité de transformation pour s'adapter à la COVID-19. Ces problèmes s'ajoutent aux pénuries que nous connaissions déjà dans l'est du Canada. Pour les producteurs de bœuf, cela s'est traduit par des options limitées quant au moment et au lieu de commercialisation des bovins, une hausse des coûts découlant du maintien des bovins à la ferme sur une plus longue période, et une forte volatilité du marché.

La valeur d'un bovin de boucherie prêt à la mise en marché a déjà chuté de 30 %, soit de plus de 500 \$, pour la semaine du 12 avril 2020. Sans une intervention quelconque, nous estimons que les pertes augmenteront de 500 millions de dollars d'ici la fin juin. Étant donné l'importance des pertes, on ne peut s'empêcher d'établir un parallèle avec les temps difficiles de la crise de l'ESB, au début des années 2000, qui a entraîné des changements fondamentaux dans l'industrie du bœuf au Canada, notamment la perte de 27 000 exploitations bovines et la perte connexe de cinq millions d'acres des grandes plaines du Nord, qui sont menacées.

Il n'y a pas que la capacité de transformation qui pose problème. Les primes de l'assurance des prix, le principal outil de gestion des risques que nous utilisons dans le secteur du bœuf, sont passées des 10 à 15 \$ par tête à plus de 70 \$ par tête. C'est particulièrement difficile pour nos jeunes producteurs, qui sont plus endettés et qui ont besoin de cette assurance pour obtenir des prêts des banques.

Nous avons proposé au gouvernement fédéral un ensemble de solutions stratégiques pour assurer la stabilité du marché et aider les acteurs de l'industrie à continuer de prendre des décisions d'affaires judicieuses. Il est temps de mettre en œuvre ces stratégies maintenant, avant qu'il ne soit trop tard.

Notre première recommandation vise l'établissement d'un programme de retrait des bovins qui permettra de remédier à la grave pénurie de produits de transformation en utilisant, pour un nombre déterminé de bovins, un régime de maintien du poids plutôt que le régime de croissance qu'ils suivent habituellement, de façon à assurer une meilleure adéquation entre le nombre de bovins prêts à la commercialisation et la capacité de transformation disponible. Ce mécanisme stratégique souple a été utilisé avec succès pendant les années de la crise de l'ESB. Il favorise la stabilité du marché et évite un éventuel effondrement du marché.

Nous recommandons également de régler la question des primes très élevées qui ont rendu inutilisable notre principal outil de gestion des risques, l'assurance des prix, et d'offrir l'assurance des prix dans les provinces de l'Atlantique. Comme je l'ai déjà mentionné, c'est très important pour nos jeunes et nouveaux producteurs.

En outre, nous recommandons d'adapter le Programme de paiements anticipés, comme cela a été fait l'an dernier pour les producteurs de canola, afin d'accroître les liquidités et donner une marge de manœuvre. Les éleveurs de bovins pourront ainsi commercialiser leur produit au moment opportun et réinvestir dans leur troupeau. Cette approche à trois volets, qui comprend le programme de retrait des bovins, l'assurance des prix du bétail et l'adaptation du Programme de paiements anticipés, constitue un ensemble d'outils proactifs qui, ensemble, permettront de relever les défis auxquels sont confrontés les différents secteurs de notre industrie.

Je tiens à souligner que l'approche que nous recommandons permettra d'éviter des paiements coûteux au titre du programme Agri-stabilité, un programme utile pour traiter les pertes, mais de nature réactive. Nos recommandations permettront au gouvernement d'économiser et d'aider l'industrie du bœuf à retrouver plus rapidement le chemin de la croissance.

• (1610)

Je voudrais également souligner que les programmes de financement actuels annoncés dans le cadre de la Prestation canadienne d'urgence, les subventions salariales, les programmes de prêts ou autres, sont presque entièrement inutilisables pour notre industrie. En outre, la série actuelle de programmes de gestion des risques commerciaux est loin de pouvoir répondre aux défis actuels auxquels nous sommes confrontés. Nous devons mettre en œuvre des politiques intelligentes qui soient proactives et qui tiennent compte de la nature unique de l'agriculture et de la pandémie.

Nous tenons à souligner que l'industrie du bœuf peut être un secteur de croissance pour l'économie canadienne au moment où nous émergeons de la pandémie de COVID-19. Nous disposons d'un accès international solide et notre produit canadien est très recherché. Toutefois, si les producteurs de viande bovine ne sont pas en mesure de prendre des décisions commerciales judicieuses en raison

de la volatilité du marché, l'industrie du bœuf ressortira de la pandémie en mauvaise posture, tout comme de nombreuses autres entreprises canadiennes.

Merci.

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

Avant de donner la parole à Dan Kelly, j'aimerais juste mentionner que j'ai vu des lettres de la Canadian Cattlemen's Association qui ont été transmises à divers ministres. Je présume que vous avez aussi envoyé ces trois propositions au greffier du comité des finances, pour lui donner une explication exhaustive.

• (1615)

**M. Bob Lowe:** D'accord. Nous le ferons si ce n'est pas déjà fait.

**Le président:** Merci.

John Barlow, vous serez le premier à poser des questions. Voulez-vous tester votre microphone? Dites-nous d'où vous venez et quel temps il fait par chez vous.

**M. John Barlow (Foothills, PCC):** Bonjour, tout le monde. Merci de m'accueillir.

Monsieur Lowe et monsieur Laycraft, c'est bon de voir deux personnes de ma circonscription.

Je suis à High River, en Alberta. Le temps est ensoleillé, mais c'est un peu stressant par chez nous.

**Le président:** Nous allons maintenant nous tourner vers la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Dan Kelly, nous vous écoutons. La parole est à vous.

**M. Daniel Kelly (président-directeur général, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci à tous. Je suis ravi de revenir m'adresser au comité des finances cet après-midi.

La situation des petites et moyennes entreprises dans tout le Canada continue d'être incroyablement pénible. Les entrepreneurs m'ont parlé de difficultés sans précédent. La ligne d'assistance téléphonique de la fédération reçoit 800 appels par jour de nos membres...

**Le président:** Monsieur Kelly, désolé de vous interrompre, mais vos remarques sont saccadées. Voulez-vous recommencer et parler aussi près du micro et aussi lentement que possible? Sinon, nous demanderons aux techniciens de régler le problème et passerons au témoin suivant en attendant.

**M. Daniel Kelly:** Je vais ralentir un peu et lever la voix. Cela semble aller mieux. Je vois des gens faire un signe affirmatif de la tête. C'est bien.

La situation des petites entreprises au Canada continue d'être incroyablement difficile. Nous recevons maintenant entre 800 et 1 000 appels par jour de nos membres dans tout le pays. Nombre d'entre eux sont des propriétaires d'entreprises qui ne savent tout simplement pas vers qui se tourner. Fort heureusement, certains d'entre eux peuvent bénéficier de certains des programmes annoncés par le gouvernement, et j'ai quelques recommandations à vous formuler sur la manière d'améliorer ces programmes.

J'ai envoyé un dossier que vous devriez tous avoir sous les yeux sur les nouvelles données de la fédération. Nous avons effectué un sondage auprès de nos membres chaque week-end, et nous allons le refaire ce week-end. Pour chaque sondage, entre 10 000 et 12 000 répondants nous font part de l'impact que la COVID-19 et la situation d'urgence économique ont sur eux et [*Difficultés techniques*] des recommandations sur les différents programmes de soutien qui existent.

À l'heure actuelle, seulement 21 % des entreprises du Canada sont ouvertes et 80 % des petites et moyennes entreprises du pays sont fermées complètement ou partiellement. Bien sûr, dans certaines provinces, ce chiffre est même bien inférieur à 20 % aujourd'hui, ce qui est une nouvelle très inquiétante, car les restrictions de [*Difficultés techniques*] continuent.

Lorsque nous parlons à nos membres de ce qui se passe du point de vue des ventes, plus de la moitié de nos membres, soit 55 %, ont vu leurs ventes baisser de 50 % ou plus. C'est incroyablement alarmant, à notre avis, parce que beaucoup d'entre eux ne sont tout simplement pas capables de rester ouverts, même si on leur permet techniquement de le faire.

L'une des statistiques les plus inquiétantes auxquelles nous devrions tous penser est que la moitié des petites entreprises nous ont dit que si la situation actuelle...

**Le greffier:** Je suis désolé, monsieur le président, mais les interprètes dans la salle ne peuvent pas traduire en ce moment à cause de difficultés techniques.

Il est peut-être préférable de demander à un spécialiste des TI de vous téléphoner, monsieur Kelly, et ensuite, nous pourrions peut-être entendre votre témoignage à nouveau.

● (1620)

**Le président:** Nous allons nous arrêter où vous en êtes dans votre exposé, monsieur Kelly, et vous revenir. Les techniciens vont vous parler entretemps pour voir s'il est possible de régler le problème.

Nous allons alors nous tourner vers Rick Bergmann et René Roy, du Conseil canadien du porc.

Nous vous écoutons.

**M. Rick Bergmann (président du conseil d'administration, Conseil canadien du porc) :** Bonjour. Je m'appelle Rick Bergmann. J'aimerais vous remercier de me donner l'occasion de témoigner devant le comité permanent et de présenter le point de vue du Conseil canadien du porc et des producteurs concernant la réponse du gouvernement à la pandémie de COVID-19.

Comme je l'ai mentionné, je suis Rick Bergmann. Je suis producteur de porc au Manitoba et président du Conseil canadien du porc. Je suis accompagné par René Roy, premier vice-président et producteur de porc du Québec.

Le Conseil canadien du porc représente les points de vue des 7 000 éleveurs de porcs et producteurs de porcs du Canada. Avant d'aller trop loin, je tiens à vous faire savoir que notre secteur subit actuellement de nombreux préjudices et que la COVID-19 a aggravé la situation de tous les producteurs ici.

J'aimerais rappeler au groupe cet après-midi que les ventes directes de porc canadien à la ferme en 2016 se sont chiffrées à plus de 4,1 milliards de dollars et ont créé plus de 100 000 emplois. La COVID-19 a entraîné la chute libre du secteur du porc en pertur-

bant les chaînes d'approvisionnement et en faisant baisser le prix des porcs. Le risque de défaillance majeure du marché augmente à mesure que la pandémie se prolonge, et c'est un énorme nuage noir qui flotte au-dessus de nos têtes.

La COVID-19 a rapidement plongé de nombreuses exploitations agricoles dans une crise de liquidités qui les empêchera de couvrir les coûts d'exploitation de leur entreprise. Il est important de se rappeler en quoi consiste réellement notre entreprise. Nous nourrissons les gens, purement et simplement. Nous élevons des porcs pour créer une protéine sûre et de qualité sur laquelle les Canadiens peuvent compter pour nourrir leur famille. C'est notre raison d'être.

En raison de cette baisse des prix, les éleveurs de porcs perdent désormais de l'argent sur chaque animal qu'ils commercialisent. En moyenne, les producteurs risquent de perdre de 30 à 50 dollars par porc qu'ils vendent en 2020. Cela ne semble peut-être pas beaucoup, mais une fois que vous additionnez les chiffres, les pertes sont colossales. On ne peut vraiment pas sous-estimer l'impact de ce scénario sur la santé financière et mentale des agriculteurs.

Je me rends bien compte de l'ampleur de cette crise et du nombre de problèmes auxquels le gouvernement doit faire face. Elle est énorme et décourageante. À de nombreuses reprises, notre gouvernement a parlé de soutien aux agriculteurs et au secteur alimentaire, mais en réalité, peu de mesures ont été prises pour nous aider à surmonter la tempête, et c'est pourquoi nous sommes ici cet après-midi. Nos producteurs ont besoin que le gouvernement prenne des mesures immédiates pour qu'ils puissent continuer à payer leurs factures, à nourrir leurs animaux, à maintenir en vie leur entreprise familiale et à continuer de produire des denrées alimentaires. Nous avons maintenant besoin de notre gouvernement pour nous aider dans cette crise très importante. Nous ne pouvons pas laisser le secteur s'effondrer à cause de l'inaction des gouvernements fédéral et provinciaux. Nous méritons tous mieux.

Les agriculteurs de certaines fermes sont très désemparés par ce qui se passe actuellement. Dans les Maritimes, une ferme avait besoin d'euthanasier des animaux prêts à l'abattage; il a donc fallu euthanasier des animaux de 270 livres. On a appris plus tard qu'ils avaient été jetés dans un site d'enfouissement. Les producteurs vivent une situation tragique et horrible.

Dans d'autres parties de la région, ils ont du mal à leur trouver une place. Vous savez ce qui s'est passé dans certaines usines de traitement à cause de la COVID. Dans ma province, nous avons des producteurs qui font avorter leurs truies. Nous avons des producteurs qui euthanasient les porcelets, et c'est très préoccupant. En ce moment même, il s'agit d'une crise importante. Encore une fois, sans l'aide de notre gouvernement, l'avenir de l'exploitation porcine familiale s'annonce très sombre. Je vais m'arrêter là.

J'aimerais remercier les membres du Comité de m'avoir invité à témoigner devant vous aujourd'hui et de votre attention, et je me réjouis de répondre à toutes les questions que vous pourriez avoir pour M. Roy et moi-même.

● (1625)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Bergmann. Je suis bien conscient qu'on euthanasie des porcs. C'est dans ma circonscription.

Nous allons maintenant entendre le témoignage de Mathieu Lachaîne, directeur technique de Sentiom Inc.

Monsieur Lachaîne, nous vous écoutons.

[Français]

**M. Mathieu Lachaine (directeur technique, Sentiom Inc.):** Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité.

J'ai toujours été entrepreneur. J'ai lancé ma première entreprise avant d'avoir 18 ans et j'en suis à ma septième. J'ai eu des succès, dont deux entreprises qui ont été vendues et qui sont toujours en activité. Elles ont créé des dizaines d'emplois. L'une de celles-ci faisait des plans de préparation aux pandémies et donnait de la formation en la matière. Un de ces plans a été préparé pour le ministère de la Santé après l'épisode du SRAS. J'ai aussi eu un échec, qui s'est traduit par une perte de plusieurs millions de dollars.

Au cours de ma carrière, j'ai eu le privilège de faire plusieurs accélérateurs d'entreprises, dont un programme géré par FounderFuel et le programme « TECH » de l'École d'Entrepreneurship de Beauce. J'ai aussi fait partie de plusieurs groupes d'entrepreneurs. J'ai consulté ces communautés dans la préparation de mon témoignage afin de vous faire connaître la réalité sur le terrain.

L'an dernier, j'ai lancé une nouvelle entreprise technologique. Nous sommes en forte croissance. Après quelques mois d'activité, nous donnons du travail à neuf personnes et passons des commandes à une dizaine d'autres entreprises. Pour vous donner une idée, nos revenus pour 2019 étaient de 375 000 \$. Cette année seulement, après trois mois et compte tenu des contrats en cours déjà signés, si nous sommes capables de conclure les ventes sur le terrain, nous en serons à 1,2 million de dollars.

Dans notre cas, nous avons deux divisions. Tout d'abord, nous avons celle des services professionnels. Comme nous avons vu venir la crise, nous avons travaillé très fort pour diversifier nos services et pour augmenter notre chiffre d'affaires de ce côté. Nous avons donc plus de revenus de mois en mois. Ensuite, nous avons la division axée sur les produits, qui a créé une technologie de bâtiment multilogement intelligent permettant de réduire les répercussions environnementales. Son deuxième axe de recherche et développement vise à permettre aux aînés de demeurer autonomes à domicile plus longtemps. Cette division est complètement arrêtée en raison de la crise.

Dans cette division, nous en étions à notre première vente, la plus importante de toute entreprise. Il nous est impossible de faire fabriquer nos équipements ou de les installer chez nos clients. Nous avons un stock valant des dizaines de milliers de dollars que nous ne pouvons pas écouler. Nous devons doubler notre fonds de roulement, car nous devons procéder à une première phase, être payés, puis commander et réaliser une deuxième phase. Nous devons tout faire en même temps.

Ce qui est encore pire, c'est qu'il est impossible de réaliser des ventes. L'aspect saisonnier des rencontres avec les clients de notre industrie reportée de plusieurs mois notre commercialisation. Cette technologie a été conçue sur mesure pour le marché d'exportation, New York représentant à lui seul plus de 10 % de notre marché nord-américain. Il s'agit d'une technologie qui pourrait faciliter la sortie de crise en permettant au personnel de maintenance d'intervenir à distance.

Une vente moyenne de cette technologie représente plusieurs centaines de milliers de dollars. Notre chaîne d'approvisionnement est entièrement au Québec. Nous croyons pouvoir créer une douzaine d'autres emplois directs d'ici 18 mois et plusieurs emplois indirects en fabrication, si nous sommes capables d'avancer. Cependant, nous n'avons pas accès au programme de subvention des sa-

laire, car notre division des services professionnels, qui emploie seulement trois personnes, a augmenté sa facturation. Nous ne sommes pas les seuls. Plusieurs autres de mes collègues ont le problème des deux divisions et ne sont pas admissibles à cette subvention.

En technologie, les qualifications requises étant très pointues, elles sont souvent trop différentes entre les divisions pour qu'il soit possible d'échanger les employés. De plus, plusieurs d'entre nous, entreprises en démarrage, n'avons pas accès aux autres programmes comme Travail partagé ou encore aux prêts de la BDC, car nous n'avons pas deux années d'existence.

Selon le Baromètre *startup*, plus de 37 % des entreprises en démarrage ne sont pas admissibles aux programmes proposés. Il s'agit de milliers d'entreprises. Dans notre cas, nous avons aussi un crédit d'impôt pour le développement expérimental de 150 000 \$, mais nous n'avons toujours pas reçu de nouvelles à ce sujet depuis plusieurs mois. La seule mesure à laquelle nous avons eu accès, c'est le prêt de 40 000 \$.

Notre division axée sur les produits, qui emploie six personnes, a dû mettre à pied deux employés à temps plein et diminuer les heures de nos employés à temps partiel. Nous savons qu'après toute récession, l'informatisation et l'automatisation s'effectuent avec la reprise. Nous craignons de perdre le lien d'emploi avec ces employés et de perdre un créneau prometteur.

[Traduction]

À mon humble avis, le programme de subventions salariales annoncé, mais pas encore en vigueur est un programme d'aide sociale aux entreprises, puisqu'il paie les gens pour ne rien changer et les pénalise s'ils font pivoter leurs entreprises avec succès. Toute entreprise qui gagne plus de 70 % perdra toutes les subventions. C'est contre-productif pour la reprise économique.

Les programmes ne fonctionnent pas. Ils ne déploient pas les capitaux de manière efficace ou efficiente. Ils prennent du temps. Au cours du dernier mois, au lieu de s'employer à faire pivoter leurs entreprises, les entrepreneurs ont travaillé sans relâche pour essayer de comprendre tous les différents programmes, en trouver un auquel ils sont admissibles et présenter des demandes. Toute cette paperasserie leur a fait perdre beaucoup de temps qu'ils auraient pu investir dans la croissance. En plus, les entrepreneurs doivent composer avec des problèmes de santé mentale et un stress incroyable parce qu'ils se sentent responsables des revenus de leurs employés.

• (1630)

Ce dont nous avons besoin, c'est d'une solution simple. Je ne comprends pas pourquoi nous n'avons pas utilisé les mécanismes existants, comme les versements des salaires, les rapports sur la TPS et le système de dépôt direct auprès de l'ARC, et laissé chacun appliquer un crédit de 75 % sur sa prochaine paie par lui-même, un crédit qui diminuerait chaque mois de manière prévisible pour nous donner le temps de faire pivoter nos entreprises et un incitatif pour le faire. Ceux qui n'en ont pas vraiment besoin seraient simplement imposés rétroactivement à la fin de l'année.

En tant que pays, nous devons accepter le changement. Nous sommes entrés dans une nouvelle économie à faibles contacts pour une période pouvant aller jusqu'à deux ans, et deux ans supposent que les gens vont garder leurs habitudes. En tant que pays, nous devons accepter collectivement ce scénario catastrophe et nous y adapter dès maintenant.

À l'heure actuelle, les entreprises qui peuvent nous aider le plus à assurer une reprise rapide et une croissance future, à savoir les technologies de l'information et les technologies propres, sont celles qui souffrent le plus de leur statut d'entreprises en démarrage ou en croissance rapide. J'entends souvent les politiciens parler de la manière dont ils ont créé des emplois. Ce n'est pas la réalité. Les petites et moyennes entreprises constituent 90 % de l'épine dorsale de notre économie. Ce sont les entrepreneurs qui créent les emplois.

Le rôle du gouvernement est de réduire l'incertitude sur le marché. En ce moment, il fait un travail terrible. La pléthore de programmes, leurs insuffisances et leurs lacunes ne font qu'accroître l'incertitude entourant la COVID-19.

La deuxième mesure de redressement simple que vous devriez mettre en place immédiatement est un revenu de base universel. Actuellement, le programme de 2 000 \$ par mois est également une mesure d'aide sociale. Si vous travaillez, vous êtes pénalisé. La solution consiste à réduire le risque que court chaque Canadien pour devenir entrepreneur. Cette mesure s'appliquerait également aux fondateurs d'entreprises en démarrage et aux entrepreneurs solitaires. Elle s'appliquerait également aux travailleurs temporaires. Elle nous permettrait à tous de ne pas nous concentrer sur la pape-rasserie ni d'essayer de nous intégrer dans le système.

En tant qu'entrepreneurs, nous avons besoin d'une action gouvernementale fondamentale maintenant, et nous avons besoin de beaucoup plus de certitude sur ce que nous pouvons faire dans les années à venir. Nous voulons nous concentrer sur ce que nous faisons de mieux, c'est-à-dire remettre les citoyens au travail et faire croître notre économie.

[Français]

Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Avant de vérifier si Dan Kelly peut terminer son exposé, je vais passer en revue la liste des députés qui poseront des questions pendant la première série.

John Barlow commencera la première série de six minutes, suivi de M. Fragiskatos, de M. Ste-Marie et de M. Julian.

Monsieur Kelly, êtes-vous disponible? Je ne vous vois pas sur mon écran, mais voulez-vous venir reprendre votre exposé au point où vous étiez rendu?

**M. Daniel Kelly:** Bien sûr. M'entendez-vous, monsieur le président?

**Le président:** Oui, nous vous entendons. Allez-y.

**M. Daniel Kelly:** C'est bien. J'ai pris le casque d'écoute de jeu de mon fils. Essayons voir.

Merci encore à tous. Je vais reprendre où je me suis arrêté.

La statistique la plus inquiétante qui ressort de tous les sondages hebdomadaires effectués par la fédération concerne le temps dont disposent les entreprises avant de faire face à la faillite ou d'être éliminées par la catastrophe liée à la COVID-19.

Ce que nous avons montré, c'est que plus de 50 % des petites entreprises nous disent que si le niveau actuel de restrictions dure jusqu'à la fin du mois de mai, leur activité ne survivra pas. C'est dire à

quel point la situation est désastreuse pour de nombreuses petites entreprises qui se projettent dans l'avenir.

Certains signes laissent penser qu'au cours du mois de mai, certaines provinces pourraient commencer à lever certaines des restrictions, mais malheureusement, à l'heure actuelle, elles sont peu nombreuses. Certains des problèmes, bien sûr [*Difficultés techniques*].

**Le président:** Nous vous perdons, monsieur Kelly. Je vois que votre micro est éteint en ce moment. Voulez-vous ressayer?

**M. Daniel Kelly:** M'entendez-vous, monsieur le président?

**Le président:** Nous pouvons vous entendre à nouveau.

**M. Daniel Kelly:** Je suis désolé.

D'accord. Permettez-moi de continuer avant que nous abandonnions.

Bien sûr, nous sommes encouragés par certains des programmes mis en place par le gouvernement. La principale préoccupation de nos membres, bien sûr, est leur masse salariale, principale dépense pour les propriétaires de petites entreprises. Nous sommes, bien sûr, encouragés par le fait que, dès lundi, les entreprises peuvent commencer à demander la Subvention salariale d'urgence du Canada. C'est une bonne nouvelle. En outre, les comptes bancaires, les comptes d'entreprise d'urgence, ont ajouté un deuxième outil positif.

Nous sommes très encouragés par les discussions en cours entre le gouvernement fédéral et les provinces en vue de verser une subvention substantielle pour aider à payer le loyer commercial.

Sur la diapositive 6, je vous signale que 70 % des petites entreprises louent leurs locaux et paient un loyer chaque mois, mais beaucoup s'inquiètent de leur capacité à payer. Cinquante-cinq pour cent d'entre elles ont déclaré ne pas avoir les fonds nécessaires pour payer leur loyer pour le mois de mai, mais elles sont encouragées par le fait que le gouvernement cherche à intervenir et à les aider à faire face à ces coûts. N'oubliez pas que les entreprises ont reçu l'ordre de fermer pour protéger la société et qu'il est profondément injuste qu'elles doivent assumer les coûts liés au maintien de l'immobilier ouvert et au paiement de ces factures alors qu'elles sont essentiellement incapables de générer un revenu. Nombre de nos membres affirment que le gouvernement doit vraiment s'assurer que l'allègement des loyers leur permettra d'obtenir une remise, et pas seulement des prêts ou des reports, pour leur loyer.

En ce qui concerne le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes les changements que le gouvernement a récemment apportés pour permettre aux entreprises d'obtenir entre 20 000 et 1,5 million de dollars sont des mesures positives, mais 20 % des entreprises y restent inadmissibles dans plusieurs catégories. Je vous en dirai plus à ce sujet dans un instant.

En ce qui concerne les recommandations que nous faisons actuellement sur les principaux programmes, pour ce qui est de la subvention salariale, nous voulons nous assurer qu'on offre une certaine latitude aux entreprises qui ne respectent pas le critère des recettes — ce critère de 15 % ou 30 % des recettes — afin de s'assurer qu'elles ne perdent pas la totalité de la subvention de 75 %. Je suis tout à fait d'accord avec l'intervenant précédent pour dire qu'une subvention universelle ferait en sorte que les propriétaires d'entreprises ne s'inquiètent pas de savoir s'ils vont ou non toucher la subvention et les aiderait à se concentrer sur le maintien en poste de leurs employés au lieu d'essayer de trouver artificiellement des moyens de s'assurer d'obtenir la subvention, ou elle leur permettrait d'accorder leur pleine attention à la croissance de leurs entreprises au lieu de penser à autre chose.

Le gouvernement a mis en place un remboursement des cotisations sociales pour le personnel, ce qui est une bonne nouvelle. Ainsi, si vous utilisez la subvention salariale pour le personnel qui [*Difficultés techniques*], vous n'aurez plus à payer l'assurance-emploi et le Régime de pensions du Canada ou vous pourrez obtenir un remboursement sur ces sommes. Nous demandons que cette mesure soit étendue à toutes les entreprises, et pas seulement à celles qui ont du personnel en congé forcé.

Nous pensons également que le gouvernement devrait envisager de prolonger la subvention salariale au-delà du 2 juin. Il y a tant d'entreprises dans le tourisme et d'autres secteurs clés qui pourront l'utiliser si elle se poursuit pendant ce qui pourrait être une saison estivale difficile.

Nous voulons également nous assurer que le gouvernement précise qu'il ne sera pas de la responsabilité des employeurs de s'en prendre aux employés qui utilisent la Prestation canadienne d'urgence, PCU, ou l'assurance-emploi, et que le gouvernement prendra cette responsabilité et n'obligera pas les employeurs à le faire.

En ce qui concerne le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, le programme de prêts, les groupes qui sont exclus à l'heure actuelle comprennent les entreprises familiales qui ne paient que des dividendes. C'est justement ce dont a parlé un intervenant tout à l'heure. La plupart de ceux qui utilisent des travailleurs contractuels, par exemple les salles de sport, ou les entreprises qui louent des chaises à d'autres partis, comme les salons de coiffure, ne peuvent pas bénéficier du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, programme très positif.

Nous voulons également nous assurer que ce programme permet l'accès à de nouvelles entreprises. On a prolongé la subvention salariale pour les nouvelles entreprises, ce qui n'a pas été le cas pour le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. Nous suggérons que si vous pouvez prouver que vous avez reçu 1 700 \$ en salaires pour janvier ou février, vous devriez être autorisé à accéder au programme. Pour les autres secteurs que j'ai mentionnés, nous devrions permettre aux entreprises qui versent des dividendes ou des salaires contractuels ou qui ont des revenus de location de chaises de les utiliser pour satisfaire au test de la masse salariale, afin de leur permettre d'y accéder.

Nous demandons au gouvernement de [*Difficultés techniques*] jusqu'en mai, ou potentiellement en juin, Dieu nous en garde, et que les gouvernements veillent à augmenter le montant du prêt accordé au titre du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes et à augmenter le montant de la dispense de remboursement qui l'accompagne.

• (1640)

Enfin, alors que nous attendons avec impatience l'octroi d'une bonne subvention au loyer, nous exhortons le gouvernement fédéral et les provinces à s'assurer qu'une mesure soit mise en place avant le 1<sup>er</sup> mai [*Difficultés techniques*].

**Le président:** Nous vous avez perdu, monsieur Kelly. Vous étiez sur le point de conclure.

**M. Daniel Kelly:** Oui. J'ai besoin de 30 secondes.

**Le président:** D'accord.

**M. Daniel Kelly:** Nous voulons nous assurer que le programme est substantiel et qu'il ne se contente pas de reporter le loyer, mais qu'il l'élimine ou qu'il en couvre au moins 75 %. Il devrait couvrir largement toutes les PME, sans exception fondée sur leur structure ou leur masse salariale, et couvrir la totalité de la phase d'urgence de la COVID-19 pour les aider à rouvrir.

Ce sont là quelques-unes de nos recommandations en ce qui concerne le volet loyer de l'équation. Je serai heureux de répondre à vos questions sur toutes nos suggestions.

**Le président:** Merci à tous pour vos exposés.

Nous allons entamer rapidement les séries de questions. La première sera une série de six minutes. Nous allons commencer par John Barlow.

Allez-y, monsieur Barlow.

**M. John Barlow:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis ravi d'être ici en présence de cet excellent groupe de témoins.

Monsieur Lowe, monsieur Laycraft, monsieur Bergmann et monsieur Roy, je vous sais gré des commentaires que vous avez formulés concernant l'incidence de la COVID sur vos secteurs.

La chose que j'entends le plus de la part des producteurs est qu'ils ne sont admissibles à aucun des programmes en vigueur, qu'il s'agisse du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes ou de la subvention salariale. Ce qui nous manque est un programme adapté précisément aux structures financières et aux délais propres à l'agriculture. On n'en a pas offert, et même avec le crédit de Financement agricole Canada, vous n'êtes pas admissibles à ces programmes à moins d'être un client de cette institution. Un producteur de porcs de ma circonscription qui se prénomme Rick a dit que, même s'il était admissible aux 40 000 \$, ce montant ne couvrirait, au plus, qu'environ deux jours d'aliments pour animaux dans son exploitation.

Monsieur Lowe et monsieur Laycraft, je n'ai que six minutes, alors essayons de rester concis. Nous manque-t-il des programmes adaptés au secteur agricole?

**M. Bob Lowe:** Monsieur Barlow, je suis ravi de vous voir ici.

Ce serait utile. S'ils abolissaient le seuil et éliminaient les petites lignes directrices étroites, certains de ces programmes fonctionneraient, par exemple le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. L'exigence relative à la masse salariale se situe entre 20 000 \$ et 1,5 million de dollars, et si vous êtes à la barre des 1,5 million de dollars, 40 000 \$, ce n'est presque rien.

Vous avez parlé d'un producteur porcin et dit que ce montant équivalait à deux jours d'aliments pour animaux. Cela représenterait environ 0,4 % des aliments pour animaux que nous utilisons en une journée, alors c'est un peu ridicule. Si vous vous situez à la barre des 20 000 \$ de masse salariale, ce n'est toujours pas très important et tout simplement pas utile. En fait, il s'agit de 10 000 \$ et non de 40 000 \$, car il vous faut rembourser 30 000 \$ de ce montant.

Ce montant ne représente à peu près rien à l'échelle de la production agricole aujourd'hui.

**M. John Barlow:** Monsieur Bergmann, avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Rick Bergmann:** Absolument. M. Lowe a bien décrit la situation. Mesdames et messieurs, saviez-vous que l'agriculture avait changé en 50 ans?

Dans la petite exploitation agricole où je travaille, nous produisons 800 porcelets par semaine, et au cours de la dernière semaine — la semaine dans laquelle nous sommes — nous avons dû les donner. Nous avons dû donner 800 porcelets parce que personne n'était disposé à les acheter, et ils m'ont personnellement coûté 40 \$ chacun à produire. Si vous faites le calcul et l'appliquez à certains des programmes offerts en ce moment, vous comprendrez très rapidement que le problème est beaucoup plus important que les solutions proposées.

**M. John Barlow:** Merci, messieurs. Je comprends que la portée des questions agricoles dont nous discutons est beaucoup plus vaste que celle dont je pense qu'on a tenu compte.

Monsieur Lowe et monsieur Bergmann, quelles économies réaliserait le gouvernement s'il instaurait les programmes que vous demandez? Nous avons parlé de protéger la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Quel pourrait être le coût comparativement à ce que vous proposez ici?

• (1645)

**M. René Roy (premier vice-président, Conseil canadien du porc):** Je vais intervenir...

**M. Bob Lowe:** Je vais céder la parole à M. Laycraft. Il est plus doué que moi pour les chiffres.

Monsieur Laycraft, si vous voulez bien répondre.

**M. Dennis Laycraft (vice-président directeur, Canadian Cattlemen's Association):** C'est une excellente question, monsieur Barlow. Notre industrie veut toujours proposer des solutions. Si nous pouvons intervenir rapidement, nous pouvons toujours gérer un problème lorsque nous le cernons dès le départ. Nous nous penchons sur le moment où nous travaillons avec l'assurance des prix. En ce moment, ce n'est pas abordable. Si nous pouvons stabiliser les marchés, les paiements seraient beaucoup moins élevés, si bien que les types d'économies dont je vais parler seront probablement beaucoup plus élevés que dans le pire des cas. Pour aider à gérer notre inventaire afin de pouvoir le faire et garantir nos programmes d'assurance, le montant a probablement besoin de se situer autour de 200 millions de dollars pour le faire rapidement. Si nous ne le faisons pas, nous pourrions perdre un demi-milliard de dollars d'ici la fin juin.

Vous pouvez vous imaginer ce que cela signifierait en termes de paiements du programme Agri-stabilité. Maintenant, la meilleure chose pour tout le monde est d'éviter ces pertes et d'avoir un milieu d'affaires sain. De toute évidence, en agissant rapidement — et avec Agri-stabilité, qu'on maintienne sa marge de référence à 70 %

ou qu'on passe à une marge de 85 % comme le demande l'industrie — on pourrait réaliser des économies allant de 100 millions à 200 millions de dollars en paiements simplement en agissant sans tarder avec ces programmes. L'important, c'est que lorsque vous n'agissez pas, cela se répercute sur ces programmes.

Pour un jeune producteur qui se rend à la banque pour essayer d'obtenir du crédit d'exploitation pour rester en affaires, les choses se compliquent. Lorsque son bétail est assuré, il peut négocier. Ces jeunes producteurs très endettés représentent le groupe le plus vulnérable de notre industrie. Ce sont eux que nous pouvons le mieux protéger en agissant rapidement.

**Le président:** Nous n'avons presque plus de temps, mais je crois que M. Roy voulait dire quelque chose.

René Roy, nous vous écoutons.

**M. René Roy:** Il était question d'environ 4,1 milliards de revenus l'an dernier chez les producteurs porcins, alors vous pouvez vous imaginer que si on offre de l'aide maintenant, nous serons en mesure de tenir le coup, et ce sera nous qui contribuerons à l'économie de demain.

Nous nous attendons à des pertes légèrement supérieures à un demi-milliard de dollars à l'heure actuelle. Nous ne demandons pas un montant aussi élevé, mais un montant plus bas dont nous pourrions tirer parti pour pouvoir tenir le coup, survivre à la crise et aider l'économie de demain.

**Le président:** Je suis désolé, mais nous allons devoir nous arrêter ici.

John Barlow, j'aimerais simplement vous renvoyer à la réunion du comité des finances de la semaine dernière. Nous avons accueilli l'Union des producteurs agricoles et la Fédération canadienne de l'agriculture. Je vous conseille d'aller voir ce qu'ils ont dit au cours de cette réunion.

Je m'adresse à la Canadian Cattlemen's Association et au Conseil canadien du porc: de mon point de vue — et personne ne l'a encore mentionné —, je pense vraiment qu'il s'agit aussi d'une question de sécurité alimentaire, et les gens doivent comprendre les montants énormes. Les porcelets qu'on a dû donner en une seule semaine valaient 32 000 \$, et le montant pour les exploitations agricoles peut atteindre 40 000 \$. Si on prend ces chiffres, ce montant ne représente même pas une goutte d'eau dans l'océan.

Nous entendrons maintenant M. Fragiskatos et ensuite, Gabriel Ste-Marie.

Monsieur Fragiskator, nous vous écoutons.

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

Merci à tous les témoins pour leurs exposés réfléchis.

Monsieur Kelly, ma question s'adresse à vous. D'autres pays ont-ils privilégié une ou deux approches stratégiques que vous estimez que le Canada devrait envisager de suivre?

**M. Daniel Kelly:** Merci. Oui, il y en a. Le Canada y est presque. Il commence à retenir certains exemples qui ont fonctionné dans d'autres pays. Malheureusement, il le fait vraiment vraiment tranquillement.

Je tiens à dire, pour le compte rendu, que je reconnais que les fonctionnaires travaillent sans relâche pour élaborer des programmes qui n'ont jamais existé au Canada, et c'est un travail incroyablement ardu. Je reconnais leur mérite, mais le lancement retardé de la subvention salariale, par exemple, qui s'est ajouté à toutes sortes de règles et de règlements, a fait en sorte que nombreux ont été ceux qui n'ont pas pu profiter du programme.

Il faut reconnaître que les gouvernements en Europe, par exemple, avaient quelques semaines d'avance sur nous, et lorsqu'ils ont pris ces mesures, ils les ont mises en place rapidement et, en général, dans les règles, sans exiger un million de conditions et demander qu'on mette en gage son premier-né au cas où quelque chose clocherait. Selon moi, c'est une des difficultés que nous éprouvons. En Angleterre, par exemple, on a lancé un programme de subvention salariale à 80 %, point final. Chaque employeur, petit, moyen et grand, qu'il soit en avance, en retard ou entre les deux, peut y avoir accès.

Je pense que nous avons besoin d'y réfléchir maintenant que nous élaborons des programmes de subvention des loyers. S'ils sont trop compliqués, les propriétaires d'entreprise commenceront à abandonner. Si nous retardons le lancement de ces programmes, ils décrocheront aussi.

L'ensemble de politiques que le gouvernement envisage est positif. Je pense que le programme de subvention salariale était le plus important, mais aussi certains prêts.

La question du loyer est névralgique. Avec le loyer du 1<sup>er</sup> mai qui s'en vient, nous avons simplement besoin de prendre une mesure rapide. Si nous le faisons, je pense que nous avons une bonne chance de faire en sorte que la majorité — pas la totalité, mais la majorité — de nos petites entreprises puisse survivre à la phase d'urgence de cette situation.

• (1650)

**M. Peter Fragiskatos:** Monsieur Kelly, je ne veux pas m'attarder aux détails, mais les fonctionnaires canadiens doivent traiter un millier de demandes par minute présentées au titre de la Prestation canadienne d'urgence. On parle de 1 000 demandes la minute. Avant la COVID-19, 45 000 demandes par semaine étaient la norme. Je crois comprendre que vous voulez que les entreprises bénéficient de soutien. Nous voulons tous que ce soit le cas, mais il s'agit d'un résultat et d'un exploit monumental que nous avons vu nos fonctionnaires réaliser.

Y a-t-il eu des lacunes? Peut-on répondre encore plus rapidement qu'à l'heure actuelle? Bien sûr, nous pouvons en faire plus, mais tournons-nous vers l'avenir et pensons aux meilleures façons de procéder. Nous avons fait bien des réalisations.

Comme je l'ai mentionné, je ne veux pas entrer dans les détails, mais je m'enligne moi-même dans cette direction.

Pouvez-vous me dire ce que vous pensez de la subvention des loyers et des recommandations et ce que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante aimerait voir? Nous venons d'entendre l'avis des restaurateurs ainsi que des associations du milieu touristique. Quelle serait, du point de vue de votre organisation, une bonne approche à l'égard de la subvention des loyers pour aider les propriétaires de petites et moyennes entreprises?

**M. Daniel Kelly:** Nous espérons notamment que le gouvernement assumera la majeure partie des loyers des entreprises qui ont essentiellement dû fermer leurs portes en raison de la pandémie.

Bien sûr, les gouvernements provinciaux ont ordonné la fermeture de bien des entreprises, mais ce sont les entreprises qui ont assumé le coût des loyers à ce jour.

Nous avons trouvé encourageant que le premier ministre annonce que la subvention des loyers couvrirait avril, mai et juin. C'est une bonne nouvelle, mais il faut que la subvention soit considérable. S'il s'agissait de deux ou trois mille dollars, nous serions inquiets, parce que les loyers commerciaux sont tous différents, bien entendu, en fonction de la taille, de la structure et de l'emplacement de l'entreprise au Canada. Nous espérons que la subvention couvrira un minimum de 75 % du loyer, sinon la totalité de celui-ci.

Nous voulons nous assurer que le programme ne compte pas une série d'exceptions en fonction de la structure d'entreprise. Nous avons parlé de la façon dont nombre de programmes sont ciblés de façon assez étroite. Ils excluent certaines entreprises — comme dans le secteur agricole — qui ont des dépenses et des besoins importants. Nombre de programmes excluent aussi les plus petites des petites entreprises parce qu'elles ne sont peut-être pas constituées en société, elles n'ont pas une masse salariale au-delà d'un certain seuil, elles paient en dividendes ou elles ont une main-d'œuvre contractuelle.

Il serait très utile de s'assurer que la subvention des loyers s'applique de façon générale aux locataires. Nous espérons en entendre davantage à ce sujet, potentiellement dès demain.

**M. Peter Fragiskatos:** J'allais... Je pensais que je pouvais, monsieur le président, mais je suppose que non.

**Le président:** Non, votre temps est écoulé. Vous ne pouvez pas.

**M. Peter Fragiskatos:** J'aurai essayé. C'est bon.

**Le président:** Je rappelle aussi aux témoins — vous n'apparaissez pas tous sur mon écran — que si vous voulez intervenir à un moment donné et vous avez des choses à ajouter, vous pouvez lever la main et je vous verrai peut-être.

C'est maintenant au tour de M. Ste-Marie et, ensuite, de M. Julian.

Monsieur Ste-Marie, la parole est à vous.

[Français]

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

Je tiens à saluer tous les témoins et à les remercier de leurs témoignages.

Mes questions s'adresseront à M. Lachaine.

Selon ce que vous avez décrit, les entreprises en démarrage semblent tomber dans les craques des programmes existants, ou c'est très souvent le cas, du moins. J'aimerais que vous décriviez cette réalité et ce qui pourrait être fait selon vous en fonction de quatre aspects.

D'abord, j'aimerais que vous nous décriviez ce qu'est une entreprise en démarrage prévenu et ce qui fait qu'une telle entreprise est exclue des programmes existants et sans doute de la mesure d'aide pour les loyers qui est à venir.

Le deuxième aspect touche aux problèmes des entreprises qui ont plusieurs départements ou divisions sous une même société, comme la vôtre. Quelle solution pourrait être offerte?

Le troisième aspect concerne les retards des ventes. On sait que cela épuise le capital privé et augmente les risques de faillite. Nous aimerions que vous nous parliez de cela aussi.

Enfin, j'aimerais que vous abordiez la difficulté de recourir au système de temps partagé et la difficulté d'avoir accès à la Banque de développement du Canada en raison du critère des deux ans d'existence.

Je vous cède la parole.

• (1655)

**M. Mathieu Lachaine:** Je vous remercie.

Une entreprise en démarrage prévenu, c'est une jeune entreprise qui a investi son temps et du capital privé et qui n'a pas encore fait ses premiers revenus. Dans certains cas, elles ont fait des ventes. C'est le cas de notre division axée sur les produits. Nous avons financé la recherche-développement de nos produits avec nos services-conseils.

Notre division axée sur les produits est complètement bloquée. De plus, nous avons investi notre capital privé pour démarrer la production. Nous avons reçu les marchandises, mais nous ne pouvons pas les déployer. Il nous est donc impossible de comptabiliser des revenus et de les encaisser.

Nous ne sommes pas admissibles à la subvention salariale. C'est le cas également d'autres entreprises en démarrage qui n'ont pas de revenu, pas seulement celles qui ont deux divisions. Il faut démontrer une baisse de revenu, mais, sans revenu, il est impossible de démontrer une baisse de 15 %.

De plus, nous n'avons pas accès aux prêts d'urgence dans bien des cas, car il faut une certaine date au début et il faut avoir payé des salaires l'année passée. Dans mon cas, je n'ai même pas accès à la prestation d'urgence pour les particuliers, parce que je ne me suis pas versé de salaire l'an passé.

En ce qui concerne le programme des loyers, je ne sais pas ce qui s'en vient, mais la plupart des entreprises en démarrage n'y auront pas accès, parce que nous sommes sous-locataires. C'est un peu comme dans les espaces partagés de WeWork que certains connaissent; nous avons un bail sur un bail.

En fait, nos compétiteurs ont tous accès à la subvention salariale. Cela nous place donc dans une situation vraiment particulière où le gouvernement intervient et change les règles du marché.

En ce qui concerne la subvention du Programme d'aide à l'innovation, ou PAI, annoncée hier matin, on n'en sait absolument rien. On va remplir de la paperasse et faire une demande. On sait quelles sont les conditions d'admissibilité, qu'il n'y aura pas assez d'argent et que c'est une subvention salariale. On ne connaît pas le montant, on ne sait pas qui va l'avoir, on ne sait pas quels sont les critères et on n'a aucune idée pourquoi on est en train de remplir de la paperasse pour faire la demande.

Cela prend à peu près deux ans aux entreprises en démarrage avant qu'elles commencent vraiment à générer des revenus et à créer des emplois. Si tous ces gens-là n'ont plus aucun soutien et qu'ils font faillite, l'autre problème est qu'ils n'ont pas accès à la Prestation canadienne d'urgence, ou PCU, ou que celle-ci les pénalise s'ils ont certains revenus.

Comment fait-on pour relancer l'entrepreneuriat et s'assurer qu'on aura des entreprises en démarrage pour la reprise, pour recréer notre économie et pour croître à nouveau?

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

Je ne suis pas content de votre réponse parce que cela brosse un portrait sombre pour la réalité des jeunes entreprises qui semblent vraiment tomber dans les craques de tous les programmes annoncés jusqu'à maintenant, alors qu'elles sont un pan hyper important de notre économie. Juste dans le Grand Montréal, on parle souvent des 5 000 entreprises en démarrage. Il est à souhaiter que le gouvernement intervienne en ce sens.

Vous avez mentionné le PAI. J'aimerais vous poser des questions sur votre expérience personnelle auprès des organismes qui offrent des subventions, comme le Conseil national de recherches du Canada.

**M. Mathieu Lachaine:** La difficulté, c'est qu'il faut faire une demande dans le cadre de programmes, comme le PAI. Il faut travailler avec des conseillers industriels. Or le nombre de conseillers industriels n'a pas explosé du jour au lendemain.

L'an passé, des fonds ont été accordés au Conseil national de recherches du Canada. Ainsi, à la suite d'un concours, moins de 10 % des demandes de projets ont été retenues. Ces projets ne bénéficiaient pas d'une subvention totale; il s'agissait plutôt de co-investissement en partenariat avec des investisseurs privés.

Lundi, nous avons rencontré notre conseiller. Nous pensions présenter une demande concernant le programme traditionnel, grâce aux fonds du gouvernement pour l'année en cours, soit celle qui a commencé le 1<sup>er</sup> avril, mais notre conseiller nous a mentionné que ces fonds avaient déjà été épuisés en novembre et décembre, lorsque nous avons choisi les projets et les programmes.

Bien qu'un financement de 250 millions de dollars ait été accordé au PAI, nous ne savons pas, en ce moment, sur quoi nous pouvons compter. Nous cherchons à réduire l'incertitude du marché provoquée par la COVID-19. Personne ne sait quand le confinement va prendre fin. On ne connaît pas les répercussions que tout cela aura. On en a une bonne idée, ce qui permet de faire des prévisions, mais les programmes créent davantage d'incertitude. On subventionne nos compétiteurs, mais pas nous.

En fait, la mesure la plus simple à adopter serait que le tout le monde reçoive la subvention et l'applique sur les retenues à la source, sans avoir à faire de demandes dans le cadre de toutes sortes de programmes et à remplir les conditions. À la fin de l'année, le gouvernement pourrait taxer rétroactivement ceux qui n'auraient pas eu besoin de la mesure, au lieu que cela figure dans les profits.

Il faut s'assurer que tout le monde est sur un pied d'égalité relativement à la suite des choses et que des efforts sont déployés pour maintenir les emplois.

• (1700)

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

[Traduction]

**Le président:** Merci à vous deux.

Après M. Julian, nous allons entamer la deuxième série avec vous, monsieur Cumming.

Monsieur Julian, nous vous écoutons.

**M. Peter Julian:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous les témoins. Nous espérons que vos familles sont en sécurité et qu'elles se portent bien. Nous vous savons gré d'être avec nous aujourd'hui.

Mes premières questions s'adressent à M. Kelly. J'espère que la technologie coopérera et que vous serez en mesure d'y répondre.

Comme vous l'avez mentionné, la question de la réduction des loyers est extrêmement importante. D'autres pays — la France, le Danemark et l'Australie — ont mis en place des programmes pour soutenir le secteur de la petite entreprise. Gord Johns, porte-parole du NPD en matière de petites entreprises, et moi-même avons écrit au ministre des Finances la semaine dernière et l'avons exhorté à mettre en place, avant le 1<sup>er</sup> mai, un programme de réduction des loyers qui permettrait, en gros, aux propriétaires fonciers de réduire le loyer des petites entreprises et de recouvrer 66 % de ce montant auprès du gouvernement fédéral.

Dans quelle mesure est-il important d'offrir ce type de programme? Le montant de la réduction du loyer serait entièrement radié, la petite entreprise pourrait survivre et le propriétaire recevrait un remboursement presque total. C'est ce sacrifice partagé que, selon moi, nous souhaitons tous pour nous assurer de pouvoir survivre à la crise. Dans quelle mesure pareille approche serait-elle efficace?

**M. Daniel Kelly:** Je pense que cette approche pourrait être très efficace. Nous sommes bien sûr à la recherche d'un programme comme celui-ci. La conception que le gouvernement fédéral a annoncée jusqu'à maintenant consiste à accorder des prêts aux locataires, dont une portion serait radiée. Cet avantage pourrait être refilé aux locataires.

Toutefois, je crains que, si le programme est une option dont les locataires peuvent tirer parti, il soit possible qu'il ne fonctionne pas. Nous devons nous assurer que la réduction du loyer est, en fait, refilée au locataire final et que tous sont en mesure d'y avoir accès. Si le programme dépend de la prise d'une mesure de la part du locateur, je ne suis pas certain qu'il donnera d'aussi bons résultats qu'il le ferait autrement.

Je crois que le NPD a proposé une bonne approche. Le NPD provincial de l'Ontario a aussi suggéré une approche semblable, à savoir que le gouvernement provincial finance un programme d'aide qui accorde jusqu'à 10 000 \$.

Nous espérons observer quelques principes de conception, mais nous devons nous assurer que la subvention pour les locataires est assez universelle et que les locataires qui sont dans le besoin y auront accès. Compte tenu de la façon dont le programme est en voie d'être façonné, je crains que ce ne soit pas le cas.

**M. Peter Julian:** Je vous remercie de votre réponse. Nous venons d'entendre un groupe de témoins de l'industrie de l'accueil. Ils ont aussi trouvé que la proposition était pleine de bon sens. En fait, ils estimaient que c'était la meilleure proposition formulée jusqu'à maintenant. Nous continuons de demander instamment au gouvernement de mettre cette idée en œuvre pour le 1<sup>er</sup> mai.

Un autre problème qui est survenu est lié, bien sûr, aux frais de cartes de crédit, aux intérêts et aux marges de crédit que les petites entreprises doivent assumer. Les petites entreprises s'enfoncent de plus en plus dans les dettes.

Le secteur des coopératives de crédit est intervenu. En effet, bon nombre de coopératives de crédit ont réduit à zéro les taux d'intérêt de leurs cartes de crédit et de leurs marges de crédit. En revanche, les grandes banques ne l'ont pas fait. Elles n'ont apporté que des changements mineurs à leurs services, même si elles semblent faire passer des annonces à la télévision 24 heures par jour et sept jours par semaine. Il s'ensuit que leurs clients obtiennent des reports hypothécaires assujettis à des intérêts supplémentaires, des frais et des pénalités. Nous ne voyons pas du tout les grandes banques répondre à l'appel.

Dans quelle mesure importe-t-il que le gouvernement fédéral prenne des mesures et utilise les pouvoirs qu'il détient pour s'assurer que nous réduisons les taux d'intérêt à un niveau qui permet aux petites entreprises de survivre? Les banques ont déclaré qu'elles suivraient les directives fédérales. Elles n'en ont pas reçu jusqu'à maintenant. Dans quelle mesure importe-t-il que le gouvernement intervienne à cet égard? J'adresse de nouveau ma question à M. Kelly.

• (1705)

**Le greffier:** Monsieur le président, j'ai horreur d'intervenir en ce moment. Toutefois, je ne sais pas si vous l'avez remarqué, mais je tiens à ce que vous et les membres sachiez qu'à l'heure actuelle, nous ne fournissons pas de services d'interprétation pour les interventions de M. Kelly, car il y a beaucoup de distorsion dans la pièce quand M. Kelly s'exprime. Je tenais à transmettre ce message afin que vous le sachiez tous.

**Le président:** D'accord. Nous allons nous contenter d'entendre une brève réponse de votre part, monsieur Kelly, puis nous allons devoir poursuivre de toute façon.

**M. Daniel Kelly:** Je viens d'éteindre mon signal vidéo en espérant que le son s'améliore.

Écoutez, les banques peuvent faire beaucoup plus. Nous avons suggéré, par exemple, qu'en ce qui concerne les marges de crédit, les banques se contentent d'augmenter les limites des marges de crédit que les petites entreprises possèdent déjà. Il est difficile pour les entreprises de passer d'une banque à l'autre en ce moment, mais, si, dans la mesure du possible, elles pouvaient avoir accès à davantage de crédit auprès de leurs banques actuelles, ce serait très utile.

Les frais liés aux cartes de crédit demeurent un problème pour bon nombre de petits commerçants. Toute aide apportée à cet égard représenterait aussi de bonnes nouvelles. Les députés du NPD ont présenté un éventail d'approches pratiques, y compris une subvention salariale, et nous serions heureux de les aider à communiquer certaines des solutions qu'ils ont suggérées et à exercer des pressions pour qu'elles soient mises en œuvre.

**M. Peter Julian:** Merci, monsieur Kelly, et...

**Le président:** Merci, messieurs Kelly et Julian. Le temps qui nous était imparti est écoulé...

**M. Peter Julian:** Non, il ne l'est pas, monsieur le président. Il me reste encore une minute.

**Le président:** Pas selon mon horloge. Posez donc une brève question.

**M. Peter Julian:** Merci.

**Le président:** Je pense que vous avez tardé à appuyer sur votre bouton.

**M. Peter Julian:** Non, ce n'est pas le cas.

En ce qui concerne la question de l'universalité, que vous avez mentionnée, monsieur Kelly, d'autres pays ont mis en oeuvre des programmes et des subventions salariales universelles.

[Français]

M. Lachaine a aussi parlé de l'universalité de la Prestation canadienne d'urgence.

[Traduction]

Nous disposons d'une prestation d'urgence qui est déjà en place et qui est de nature universelle. Il suffit que le gouvernement fédéral retire les pénalités qui peuvent être imposées après coup.

Messieurs Kelly et Lachaine, dans quelle mesure importe-t-il d'adopter une approche universelle à l'égard de ces programmes?

**M. Daniel Kelly:** Je serai très bref.

Je comprends le désir du gouvernement de s'assurer que ces programmes, qui sont incroyablement coûteux, profitent à ceux qui en ont le plus besoin. La difficulté, c'est qu'en cette période d'urgence, le processus de conception des programmes peut finir par retarder les programmes et les rendre moins utilisables pour un grand nombre de participants. Par conséquent, nous finissons par accroître le nombre de chômeurs plus que nécessaire.

Je pense effectivement que, dans ces circonstances, l'universalité est plutôt cruciale.

**Le président:** Je vous remercie tous de vos interventions.

Les interventions de la prochaine série de questions seront d'une durée de cinq minutes, et nous commencerons par céder la parole à M. Cumming, qui sera suivi de Mme Dzerowicz.

Monsieur Cumming, la parole est à vous.

**M. James Cumming:** Merci, monsieur le président. Je remercie tous les témoins qui participent aujourd'hui.

Mes questions s'adressent à M. Kelly. J'espère que son système va fonctionner.

Monsieur Kelly, pour commencer, je veux parler un peu du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, le CUEC, et de son accessibilité pour les personnes qui sont payées en dividendes. Les propriétaires de ces très petites entreprises qui ne se paient pas de salaire autrement qu'en dividendes se financent parfois à partir de leur compte de banque personnel. Pourriez-vous nous faire part d'une courte réflexion sur les raisons qui feraient qu'elles n'auraient pas droit à ce compte? Il me semble évident qu'elles devraient y avoir droit.

**M. Daniel Kelly:** Le gouvernement a une dent contre les dividendes depuis son arrivée au pouvoir. Je pense que nous avons pu le constater lorsqu'il a haussé les impôts en 2017.

Je n'aime pas avoir à dire cela, mais nous devons assurer la participation des entreprises qui distribuent des dividendes. J'ai dit plusieurs fois au gouvernement que nous pourrions, dès que la crise sera passée, reprendre la discussion à savoir si les dividendes sont souhaitables ou non, mais pour le moment permettons aux entreprises qui fonctionnent au moyen de dividendes de profiter de cet avantage, étant donné que tellement de petits commerces familiaux fonctionnent ainsi. Assurons-nous qu'ils ne soient pas exclus de ce programme. Actuellement, comme ces gens n'ont pas de salaire officiel, les plus petites des petites entreprises ou des entreprises fa-

miliales sont exclues de plusieurs des programmes d'aide, et notamment des prêts provenant du CUEC.

Nous devons vraiment nous assurer que les nouvelles entreprises qui n'ont pas donné de salaires en 2019 soient admises, ainsi que celles qui paient des dividendes et qui ont des contractuels, ou les gens qui travaillent à leur compte. Les prêts du CUEC sont utiles pour ces très petites entreprises. Il s'agit d'une subvention de 10 000 \$. Je dois admettre que j'hésitais à ce sujet au début, mais je pense que le gouvernement a conçu un bon outil approprié pour les très petites entreprises. Malheureusement, il en avait exclu beaucoup, et il faudrait que ce soit changé. Nous avons proposé des solutions afin que les dividendes versés uniquement à la famille, par exemple pour une somme ne dépassant pas le maximum de la rémunération assurée aux fins de l'assurance-emploi, satisfassent aux critères d'admissibilité de la masse salariale. Nous tâchons d'obtenir cela.

• (1710)

**M. James Cumming:** D'accord...

**Le président:** Je vous interromps une seconde, James. Je ne reçois pas l'interprétation en français.

Je voudrais demander au greffier s'il la reçoit ou si cela ne fonctionne tout simplement pas dans le cas de M. Kelly.

**Le greffier:** Nous n'avons pas l'interprétation parce qu'il y avait trop de distorsion, et que ça devenait donc un peu risqué. Je ne sais pas si vous voulez permettre à M. Kelly de poursuivre ou si vous préférez que nous procédions à des tests, ou encore que nous l'invitions à intervenir plus tard. Une chose est sûre, pour le moment, les interprètes sont incapables de faire le travail.

**Le président:** C'est un problème.

Je demande aux participants de garder cela à l'esprit en posant leurs questions, parce que nous devrions vraiment avoir cet échange dans les deux langues. Je suis désolé, je ne cherche pas à éviter M. Kelly, mais...

Bon, monsieur Cumming.

**M. James Cumming:** Malheureusement, je ne peux pas éviter M. Kelly.

Je reviens au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes. On s'en sert maintenant depuis un moment. Dan, avez-vous pu recueillir des données sur les raisons pour lesquelles des demandes ont été rejetées, et sur la proportion qu'elles représentent? Pouvez-vous tirer des conclusions de ce que vous disent vos membres concernant ce programme?

**M. Daniel Kelly:** Oui. Nous avons des données qui montrent que, selon les règles originales, 60 % de nos membres étaient admissibles au CUEC. Ce chiffre a grimpé à 70 ou 75 % quand le gouvernement a augmenté la masse salariale de 20 000 \$ à 1,5 million de dollars, mais le quart des petites entreprises, environ, n'y ont toujours pas droit, et si l'on englobe tous ceux qui travaillent à leur compte, c'est probablement plus que le quart.

L'un des critères qui causent des problèmes, et je pense que vous en parlez il y a une seconde, c'est qu'il faut avoir un compte de banque commercial, et non un compte personnel. Les propriétaires de très petites entreprises gèrent parfois leur commerce à même leurs finances personnelles, et certains d'entre eux se trouvent ainsi exclus.

**Le président:** Il vous reste du temps pour une courte question, monsieur Cumming.

**M. James Cumming:** Concernant l'aide pour payer le loyer, on a injecté des sommes phénoménales pour assurer plus de liquidités. Ce qui m'inquiète, c'est la formule unique. Avez-vous évalué les besoins? Cela me semble être un programme incroyablement coûteux. Espérons que vos membres ont déjà négocié avec les propriétaires et que les propriétaires ont négocié avec les banques parce que, bien sûr, les propriétaires ne peuvent pas se permettre de perdre leurs locataires.

Avez-vous des réflexions à formuler sur ces possibilités, monsieur Kelly, mis à part les programmes d'aide du gouvernement?

**M. Daniel Kelly:** Oui, nous encourageons tous nos membres à tenter de négocier avec leurs propriétaires, et bon nombre l'ont fait. Malheureusement, cela ne fait que reporter les paiements à plus tard. Bien peu d'entre eux ont offert de réduire le loyer. Je crains fort que, si nous ne faisons que reporter un grand nombre des dépenses à plus tard, qu'on parle de l'ensemble des Canadiens ou des propriétaires de petites entreprises, quand l'économie recommencera à rouler et qu'il faudra payer tous les comptes accumulés, c'est à ce moment-là que les entreprises commenceront à faire faillite.

Je comprends que ce sont des programmes coûteux, et je me demande avec inquiétude, en tant que contribuable, combien de temps nous devons rembourser tout cela, mais ce serait très injuste pour les entreprises de leur demander d'assumer tout le coût de la distanciation sociale. Ces gens ont ni plus ni moins perdu leur entreprise et ne peuvent plus gagner leur vie. Je pense qu'il convient que l'État, et le gouvernement dans ce cas, intervienne pour alléger les charges des entrepreneurs et en payer une partie. Ce n'est peut-être pas à nous, à la FCEI, de faire de telles recommandations, mais les voilà quand même.

**Le président:** Nous devons en rester là.

Étant donné que nous ne pouvons pas avoir la traduction, nous ne sommes pas en règle, et nous devons soit voir à ce que l'interprétation soit possible, soit voir à faire revenir M. Kelly une autre fois pour pouvoir lui poser d'autres questions. Nous devons assurer l'interprétation des interventions, sinon il y aura quelqu'un pour écrire au Président de la Chambre à propos de ce que j'ai fait au Comité. Je préférerais éviter cela.

Nous passons maintenant à Mme Dzerowicz, puis ce sera le tour de M. Cooper.

À vous, madame Dzerowicz.

*[Difficultés techniques]*

• (1715)

**Le président:** On ne vous entend pas, madame Dzerowicz. Parlez-en aux techniciens; nous reviendrons à vous plus tard. Je vais donner la parole à M. Fraser, puis nous vous reviendrons, parce que pour l'instant nous ne vous entendons pas du tout.

**M. Sean Fraser:** Bonjour, monsieur le président, m'entendez-vous?

**Le président:** Oui, monsieur Fraser. Ça fonctionne.

**M. Sean Fraser:** Merci beaucoup.

Tout d'abord, est-il maintenant interdit d'adresser une question à M. Kelly?

**Le président:** C'est interdit.

**M. Sean Fraser:** D'accord. Je vais devoir m'adapter rapidement. Je ferai le suivi avec lui une autre fois. Je m'adresserai d'abord à M. Lowe, de la Cattlemen's Association.

J'ai eu la possibilité de rencontrer certains de vos membres, et ils ont fait valoir qu'on pourrait élargir à l'échelle du pays une sorte d'assurance des prix qui existe dans certains endroits, notamment dans la région de l'Atlantique, comme vous l'avez dit. L'une des choses qui m'intriguent, c'est que ce mécanisme ne s'applique pas nécessairement à ce genre de scénario catastrophe auquel nous faisons face, avec un effondrement généralisé du marché.

Je suis curieux: si c'est un programme payé par les participants, un tel régime pourrait-il s'autofinancer advenant que des subventions soient distribuées massivement, comme ce serait le cas dans la situation actuelle?

**M. Bob Lowe:** Non, pas avec la structure de primes actuelle, car personne ne va souscrire à cette assurance. Les primes sont tout simplement trop élevées. Cela n'a aucun sens.

L'augmentation des primes est entièrement attribuable à la volatilité du marché en raison de la pandémie. Ainsi, le marché des bovins a réagi exactement de la même manière que le marché boursier. Les prix à terme pour les bovins se sont effondrés.

**M. Sean Fraser:** Est-ce le genre de mesures que vous recommanderiez si l'on considère la reprise à moyen terme, plutôt que les interventions d'urgence?

**M. Bob Lowe:** Si les mesures d'urgence pour les éleveurs de veaux de naissance... Il y a trois composantes à l'assurance-prix, soit les bovins engraisés, les engraisseurs et les veaux de naissance. Dans ce dernier cas, les veaux sont en train de naître, et il faudrait que les producteurs puissent assurer leurs troupeaux d'ici la fin mai en prévision d'un sevrage à l'automne. Si l'on pouvait juguler la volatilité des primes et permettre aux producteurs d'assurer leur production de veaux de l'an prochain, le marché redeviendrait plus stable.

À la lumière de ce que nous avons pu observer depuis un mois, je serais porté à croire que des primes plus raisonnables inciteraient tous les producteurs de veaux de naissance au pays à contracter une assurance, ce qui nous rapprocherait grandement d'une situation d'autosuffisance, bien que l'on ne sache jamais ce que l'avenir nous réserve et que le gouvernement ait mis en place des mesures de protection.

**M. Sean Fraser:** D'accord. Merci pour cette réponse.

Ma prochaine question s'adresse à M. Lachaine. Elle porte bien sûr sur les entreprises en démarrage. Je peux convenir avec vous qu'un certain nombre d'entre elles n'ont pu démontrer qu'elles avaient subi une perte de revenus les rendant admissibles à la subvention salariale étant donné qu'elles n'avaient pas de revenus au départ ou, dans bien des cas, qu'elles n'existaient même pas l'an dernier. Je pense que le problème a été réglé en partie en permettant aux nouvelles entreprises de démontrer que leurs revenus avaient diminué d'un mois à l'autre, mais vous avez souligné à juste titre la situation de certaines des firmes canadiennes présentant le meilleur potentiel de croissance.

Les gens de ce secteur auxquels j'ai pu parler m'ont notamment indiqué que ce ne sont pas toutes les entreprises en démarrage qui se retrouvent actuellement sans ressources, car certaines avaient déjà un investisseur providentiel avant la crise. Reste quand même que les investisseurs de capital de risque entrevoient l'avenir à court terme avec beaucoup moins de confiance qu'ils le faisaient il y a quelques mois à peine.

Pour ces entreprises qui ne manquent pas de liquidités, mais qui attendent leur prochain cycle de financement avec des investisseurs qui ne répondent tout simplement plus présents, je me demande s'il ne serait pas préférable de miser, non pas sur une subvention salariale basée sur le revenu, mais plutôt sur une forme quelconque de programme de subventions aux entreprises du secteur de l'innovation. Peut-être aussi que l'on pourrait demander à la BDC, qui a noué des liens assez solides au sein de ce réseau, d'acquiescer des participations au capital de ces entreprises, ne serait-ce que dans une perspective provisoire, dans le but de montrer à l'ensemble des investisseurs que la BDC a confiance dans l'avenir des entreprises en démarrage.

Est-ce qu'un programme de cette nature permettrait de combler le manque à gagner plus efficacement qu'une subvention salariale s'il s'articule autour d'une approche basée sur le marché pour procurer aux entreprises en démarrage de véritables perspectives de rentabilité en leur permettant d'espérer qu'elles pourront avoir accès à davantage de fonds de roulement?

• (1720)

**M. Mathieu Lachaine:** Pour répondre à votre première question concernant le fonctionnement des cycles de financement avec les investisseurs privés, disons que les entreprises en démarrage sollicitent généralement du financement pendant une période de 12 à 24 mois. Le plus souvent, c'est autour de 18 mois. Ces entreprises commencent à essayer de rassembler du financement environ six mois avant d'amorcer leurs activités, parce qu'elles ont habituellement pour leurs premières années d'exploitation un objectif de croissance, plutôt que de rentabilité.

La crise empêchera donc les entreprises en démarrage d'entreprendre de nouveaux cycles de financement au cours des six prochains mois. Pour toutes celles qui essaient de conclure un cycle actuellement, les choses vont être extrêmement compliquées. Ce sera particulièrement difficile pour les entreprises en début de croissance à la recherche de capitaux de prédémarrage et de démarrage. Il y a un autre problème du fait que ces entreprises vont manquer d'argent lorsque ces programmes prendront fin. En effet, les programmes sont offerts maintenant, mais le problème ne se manifestera que dans plusieurs mois.

La deuxième partie de votre question portait sur la Banque de développement du Canada. J'ai travaillé avec la BDC qui m'a été d'un grand secours avec les entreprises que je possédais auparavant. Il y a deux composantes dont l'une offre des services bancaires. Comme je l'indiquais, la plupart de ses programmes s'adressent à des entreprises ayant accumulé des revenus pendant au moins deux ans, des entreprises qui sont rentables. La seconde composante est BDC Capital. Elle est surtout active dans les fonds d'investissement. Il lui arrive d'investir conjointement avec des partenaires, mais il faut garder à l'esprit que 97 % des entreprises en démarrage n'ont pas d'argent — exception faite des petites entreprises familiales qui ont leurs capitaux propres — et que moins de 1 % d'entre elles ont accès à du capital de risque.

En augmentant les ressources de BDC Capital, on pourrait aider les entreprises en démarrage qui ont déjà certains moyens financiers, mais toutes celles qui sont dans leurs deux premières années de développement seraient exclues. Elles ne peuvent pas avoir accès à ces fonds. Le principal problème, c'est qu'il faut beaucoup de temps pour mettre en place ces programmes, rendre les fonds disponibles et tout le reste. Pendant tout ce temps-là, plutôt que de nous concentrer sur la croissance de l'entreprise, nous cherchons à voir comment nous pouvons être admissibles aux différents programmes et à trouver des façons de nous en tirer.

Nous voudrions pouvoir poursuivre nos efforts de croissance dans un contexte où les règles sont les mêmes pour tous. Il faudrait donc d'abord et avant tout que les entreprises en place paient leurs impôts comme nous le faisons — il suffit de suivre l'actualité, pour savoir que ce n'est pas nécessairement le cas pour Netflix et les autres. Il faudrait également faire en sorte que nos concurrents en activité depuis plus de deux ans ne soient pas favorisés en touchant des subventions auxquelles nous ne sommes pas admissibles.

**Le président:** Merci. Ce sera tout pour cette série de questions.

Nous passons maintenant à M. Cooper, après quoi nous essaierons de nouveau du côté de Mme Dzerowicz.

Monsieur Cooper, à vous la parole.

Est-ce que notre greffier peut me dire si l'interprétation fonctionnelle pour Dan Kelly?

**Le greffier:** Non, monsieur le président, la situation demeure inchangée.

**Le président:** D'accord, nous allons devoir oublier M. Kelly pour le présent tour de questions et peut-être songer à l'inviter un autre jour.

Monsieur Cooper, c'est à vous.

**M. Michael Cooper:** C'est dommage que l'on ne puisse pas parler à M. Kelly, car toutes mes questions s'adressaient à lui. Je vais donc plutôt donner l'occasion à M. Elsaadi d'intervenir dans la discussion.

Il nous a parlé non seulement des difficultés à court terme pour les petites entreprises, mais aussi de certains défis qu'elles devront relever à plus long terme. Je l'inviterais à nous faire part de ses recommandations quant aux moyens à mettre en oeuvre pour que ces entreprises parviennent à se tirer d'affaire, non seulement à court terme, mais aussi à moyen et à long terme.

• (1725)

**Le président:** Monsieur Elsaadi, vous pouvez répondre.

**M. Salah Elsaadi:** Merci.

Je crois que c'est Dan qui a parlé du report des loyers. Il est toujours question des grandes entreprises, mais j'aimerais bien que l'Agence du revenu du Canada puisse examiner de plus près les relevés T4 des petites entreprises canadiennes. Il y en a très peu dont les revenus excèdent les 50 000 \$. À court terme, on peut se réjouir de ce montant de 2 000 \$ que nous recevons, mais à titre de propriétaire d'entreprise, je peux vous dire que cette somme ne suffit même pas à payer mes assurances. Et c'est sans compter tous les autres frais pour l'exploitation de mes entreprises et mes véhicules. Ce n'est pas vraiment d'un grand secours.

J'estime donc que le gouvernement devrait contacter directement les propriétaires pour leur verser des subventions au titre des loyers et conclure avec eux une entente valable pour une année entière. Si une entreprise ouvre ses portes à Ottawa ou n'importe où ailleurs au Canada et ne peut pas payer son loyer, elle ne survivra pas. Est-ce qu'on va se retrouver avec une proportion de 40 à 50 % de ces entreprises qui devront mettre la clé sur la porte?

Je vous parle de la situation des petites entreprises. Nous sommes tous inquiets de la manière dont les choses vont se dérouler lorsque nous allons reprendre nos activités, notamment pour ce qui est de la distanciation physique. Qu'est-ce que cela signifie exactement? Je suis allé à la banque hier. On m'a demandé de me tenir à six pieds de distance. Je n'ai pas pu entrer. La plupart des restaurants ont une centaine de places. Si on leur demande de réduire ce nombre à 50 pour ce qui représente la plus grosse part de leur chiffre d'affaires, ils ne pourront pas s'en tirer. Il y a aussi d'autres considérations à prendre en compte à plus long terme. Est-ce que les frontières vont rouvrir à l'échelle planétaire? Est-ce que les États-Unis vont nous ouvrir leur frontière à 100 %? Et qu'en est-il de la Chine? Est-ce que les Mexicains vont revenir chez nous? Cela fait partie des grandes questions sur lesquelles le gouvernement devra se pencher pour aider tous ces gens à sortir indemnes de la prochaine année.

J'ai parlé précédemment de la capacité des entreprises d'assurer leur survie. À Ottawa, j'en connais une bonne vingtaine qui doivent payer des loyers se situant entre 6 000 et 7 000 \$ par mois. Une fois le loyer réglé, ces entrepreneurs se paient un salaire sous forme de dividendes. Ce programme de 40 000 \$ ne va pas les aider.

**M. Michael Cooper:** Tout à fait.

**M. Salah Elsaadi:** Comment vont-elles pouvoir survivre si la situation perdure? Il n'y a pas de visiteurs en ville. Je ne sais pas si les députés vont revenir ici à Ottawa. Si c'est le cas, vont-ils pratiquer la distanciation sociale? Est-ce que les fonctionnaires vont reprendre leur travail sur place? Auparavant, on les voyait partout dans les rues à discuter entre eux.

Il faut donc réfléchir à la situation à long terme, plutôt que seulement à court terme. Peut-être que certaines entreprises ont les ressources nécessaires pour s'en tirer pendant un certain temps, mais qu'advient-il à plus long terme?

**M. Michael Cooper:** Oui.

À titre de propriétaire de petites entreprises, auriez-vous des recommandations à faire quant à la subvention pour les loyers et à la façon de la mettre en oeuvre?

**M. Salah Elsaadi:** Je crois que la subvention pour les loyers devrait aller directement au propriétaire. On ne doit pas la verser aux entreprises qui sont locataires.

**M. Michael Cooper:** D'accord.

**M. Salah Elsaadi:** La subvention doit aller directement aux propriétaires. J'en ai discuté avec quelques personnes. Le gouvernement devrait travailler seulement avec les propriétaires. Si leurs versements hypothécaires sont très élevés, il faudrait tout au moins leur verser un montant équivalent avec un certain pourcentage supplémentaire jusqu'à la fin de la crise.

Je sais que certains ont mentionné que les loyers pouvaient être plus ou moins élevés selon le cas, alors il faut assurer un traitement équitable à tous en élaborant une politique d'application générale. Sans cela, personne ne pourra s'en tirer. Il ne faut pas travailler avec

les entreprises individuellement. Il faut collaborer directement avec les propriétaires concernant les loyers et établir par ailleurs de concert avec les entreprises un plan à long terme pour assurer leur survie.

Pour ce qui est du montant de 2 000 \$ pour les étudiants ou les travailleurs...

**M. Michael Cooper:** Oui.

**M. Salah Elsaadi:** ... j'ai quelques travailleurs à temps partiel. Ils gagnaient entre 200 et 300 \$ par semaine. Voilà maintenant qu'ils touchent ce montant de 2 000 \$. Pensez-vous que je pourrai les convaincre de reprendre le travail? Ce ne sera assurément pas chose facile.

**Le greffier:** Je vous prie de m'excuser, monsieur le président. Je voulais seulement vous signaler que nous croyons maintenant pouvoir offrir les services d'interprétation pour M. Kelly. Nous avons pu établir la communication avec lui d'une autre manière.

**Le président:** D'accord. Le tour de M. Cooper est donc venu trop rapidement. Il n'y a rien que nous puissions y faire.

Madame Dzerowicz, êtes-vous de retour?

• (1730)

**Mme Julie Dzerowicz:** [*Difficultés techniques*]

**Le président:** Nous ne pouvons toujours pas vous entendre.

**Mme Julie Dzerowicz:** [*Difficultés techniques*]

**Le président:** Suis-je le seul à ne pas l'entendre? Non, je vois que M. Fragiskatos indique que c'est la même chose pour lui.

Nous ne pouvons pas du tout vous entendre, madame Dzerowicz.

**Mme Julie Dzerowicz:** [*Difficultés techniques*]

**Le président:** Madame Dzerowicz, nous essaierons de nouveau tout à l'heure, si le temps nous le permet. Vous pouvez en parler avec David ou avec nos techniciens.

Madame Koutrakis, à vous la parole.

**Mme Annie Koutrakis:** Ma question s'adresse aux représentants des producteurs de viande. La sécurité alimentaire des Canadiens demeure au coeur de nos priorités pendant cette pandémie. Quelles mesures prenez-vous pour assurer la poursuite de vos activités de production tout en protégeant votre personnel? Quel rôle le gouvernement fédéral peut-il jouer pour mieux garantir la sécurité des travailleurs dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire?

**Le président:** Qui veut répondre d'abord, les éleveurs de bétail ou de porc?

À vous la parole, monsieur Laycraft.

**M. Dennis Laycraft:** Merci, monsieur Easter.

C'est une excellente question. Nous sommes quotidiennement en contact avec nos entreprises de transformation. Elles ont pris toutes sortes de mesures pour rendre leurs activités plus sécuritaires. Il va de soi que l'on souhaite garder une certaine distance entre les travailleurs. Lorsque cela est impossible, on peut dresser des barrières qui ont le même effet que la distanciation. Il faut par ailleurs prendre les dispositions nécessaires pour que les changements de quart de travail se passent bien. Bon nombre de travailleurs doivent parcourir de grandes distances pour se rendre jusqu'à l'usine, et aucune précaution ne doit être négligée. Il y a un large éventail de solutions que l'on essaie sans cesse d'adapter et d'évaluer. Il faut en outre veiller à ce que de l'équipement de protection individuelle soit disponible en quantité suffisante.

Pour ce qui est des membres de notre association, nous essayons de leur transmettre des directives hebdomadaires relativement à toutes les mesures qu'ils peuvent prendre. Nous les considérons tous comme des travailleurs de première ligne du secteur de l'alimentation. Ils jouent en fait un rôle vraiment essentiel pour le maintien de la sécurité alimentaire au Canada et le soutien au reste de la planète pour pallier d'éventuelles pénuries. C'est donc une excellente question. Jour après jour, nous tentons de voir comment nous pouvons rendre notre système aussi fiable que possible pour les mois à venir. Nous devons bien évidemment aussi protéger nos travailleurs. Si nous ne sommes pas capables de le faire, nous devons cesser nos activités.

**Mme Annie Koutrakis:** J'aurais une dernière question que j'adresserais à M. Kelly, si cela est possible.

**Le président:** M. Kelly est de retour. Vous pouvez lui poser votre question.

**Mme Annie Koutrakis:** À quels changements dans le comportement des consommateurs vous attendez-vous en raison de la COVID-19, comment les petites entreprises devraient-elles s'adapter à ces changements, et quel rôle le gouvernement fédéral peut-il jouer pour appuyer la transition vers de nouveaux modèles fonctionnels répondant aux besoins des consommateurs dans la nouvelle économie d'après-crise?

**Le président:** Voilà certes une dernière question à plusieurs volets. Vous pouvez répondre, monsieur Kelly.

**M. Daniel Kelly:** J'essayais de me connecter à partir d'un téléphone. Je ne sais pas si c'est mieux qu'auparavant.

**Le président:** Oui, tout va bien.

**M. Daniel Kelly:** D'accord.

Il faut dire que de nombreux changements ont déjà été apportés depuis le début de la crise actuelle. Toute crise vient avec son lot d'enseignements qui seront bénéfiques pour les entreprises par la suite. Le Canada a tardé à se mettre au commerce en ligne. Je sais que l'urgence de la situation a incité de nombreuses entreprises à agir rapidement pour se doter d'une capacité de vente en ligne. Certaines misent davantage sur la livraison et la cueillette de commandes sur place. Une partie de ces activités vont perdurer après la crise maintenant que le processus est enclenché.

J'imagine également que le télétravail va continuer de gagner en popularité. De plus en plus d'entreprises vont peser le pour et le contre du travail à domicile pour leurs employés. Je serais porté à croire aussi que l'automatisation des entreprises canadiennes va s'intensifier, car les entreprises qui ont été les premières à s'automatiser sont peut-être celles qui s'en sortent un peu mieux dans le contexte actuel.

J'estime qu'il y aura différentes retombées positives, mais ces retombées ont aussi des conséquences qui devraient donner ample matière à réflexion aux employeurs et aux travailleurs canadiens. C'est l'une des raisons qui m'amènent à penser qu'il nous faut absolument mettre en place une forme quelconque de mécanisme pour réfléchir aux moyens à prendre pour nous sortir de cette crise. Il va de soi que nous nous concentrons actuellement sur les mesures d'urgence qui s'imposent, mais il est essentiel de le faire en cherchant aussi à déterminer les dispositions à mettre en oeuvre pour appuyer et guider les entreprises lorsqu'elles commenceront à reprendre leurs activités.

● (1735)

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant passer à une série de questions. Ce sera d'abord M. Ste-Marie, suivi de M. Julian. Nous réessaierons à ce moment-là Mme Dzerowicz. Ensuite, ce sera au tour de M. Poilievre et Mme May.

Monsieur Ste-Marie, je vous en prie.

[Français]

**M. Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Roy, du Conseil canadien du porc.

Selon vous, quelles mesures devraient être mises en place pour soutenir votre industrie?

**M. René Roy:** Dans notre cas, nous avons besoin d'une aide rapide et efficace. À court terme, nous estimons nos besoins à 20 \$ par porc pour être capables de traverser la crise. La demande de nourriture est toujours là et nous exportons toujours, mais il s'agit d'une crise qui pourrait durer quelques mois. Nous espérons que ce montant sera suffisant. Au-delà de la crise, cela nous permettrait de continuer d'employer des gens et de produire de la nourriture pour la population du Canada. Ce travail important est fait par des entreprises familiales qui ont le goût de faire de l'agriculture et qui le font avec passion.

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

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Roy, il se peut que ce soit une erreur de traduction, mais nous avons entendu que vous avez besoin d'une aide équivalente à 20 \$ par part. Pouvez-vous nous en dire un peu plus?

**M. René Roy:** Oui. Je disais qu'il nous faut une aide financière de l'ordre de 20 \$ par porc.

**Le président:** D'accord.

**M. René Roy:** Si vous me le permettez, j'ajouterais que c'est également une question de santé mentale. En ce moment, les gens recherchent désespérément des solutions pour leurs entreprises. Ils ont beaucoup investi au fil du temps, et ils ont besoin d'aide pour passer au travers de la crise.

**Le président:** Merci. Monsieur Roy, sachez que j'ai déjà été éleveur de porcs, et je ne suis pas convaincu que 20 \$ par porc répondraient aux besoins actuels. C'est mon avis, en tout cas.

Monsieur Julian.

[Français]

**M. Peter Julian:** Merci, monsieur le président.

Je voudrais poser deux brèves questions. La première s'adresse à M. Roy.

Monsieur Roy, lorsque vous parlez d'une aide de 20 \$ par porc, quel montant total cela représente-t-il pour l'industrie du porc? Votre industrie est extrêmement importante. Combien vous faudrait-il pour traverser la crise?

Ma seconde question s'adresse à M. Lachaine. Vous avez parlé plus tôt de l'importance de l'universalité. J'avais d'ailleurs posé une question à M. Kelly plus tôt à ce sujet. Quelle est l'importance d'avoir ce principe d'universalité, que d'autres pays ont adopté, quand il est question d'une subvention salariale ou d'une prestation d'urgence?

**M. René Roy:** Pour ce qui est du soutien à l'industrie du porc, le président du Comité a mentionné qu'il était possible que 20 \$ par porc ne soit pas suffisant. En effet, comme nous sommes des entreprises, nous sommes prêts à assumer une partie du risque. Nous savons bien que les prix varient.

Selon nos estimations, une aide de 20 \$ par porc pourrait nous aider à traverser la crise au cours des prochaines semaines. Nous ne demandons pas que le gouvernement nous appuie au moyen d'un programme de soutien complet. Il s'agit de nous aider à passer au travers de la crise.

[Traduction]

Nous produisons environ 27 millions de porcs par année, ce qui vous donne une idée du volume. Nous espérons que l'aide sera suffisante et que le marché reprendra. Voilà notre espoir.

La durée? Selon les marchés à terme, nous pensons que les six prochains mois seront extrêmement difficiles. C'est ce qu'indiquent les contrats à terme, mais nous espérons passer au travers de cette période. Nous pensons que certains programmes de gestion du risque d'entreprise devraient être mis à jour. Je sais que le gouvernement se penche sur la question. Espérons qu'on trouve des solutions à certains problèmes dans le long terme.

● (1740)

**M. Rick Bergmann:** Monsieur le président, si vous me le permettez...?

**Le président:** Oui, bien sûr. Allez-y, monsieur Bergmann.

**M. Rick Bergmann:** Merci.

Mesdames et messieurs, monsieur le président, j'aimerais compléter les propos de M. Roy. Nous savons que c'est en fait un chiffre très bas. À titre d'exemple, la société Tyson Foods a fermé aujourd'hui son troisième abattoir aux États-Unis à cause de la COVID-19. Au Canada, il y a eu quelques fermetures d'abattoirs qui ont eu une incidence dévastatrice au Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

Nous en sommes à un point délicat, et même si nous présentons cette demande, notre secteur évolue de jour en jour et parfois même plusieurs fois dans la journée. S'il nous arrive le malheur de devoir fermer des abattoirs, comme l'ont fait les États-Unis, nous aurons de plus gros problèmes, et comme vous l'avez dit, 20 \$, ce n'est rien.

Pour répondre à la question de Mme Koutrakis qui portait sur les efforts déployés dans le secteur porcin, nous mettons en œuvre des procédures ambitieuses. Nous avons eu la possibilité d'observer le malheur des autres ailleurs au monde, ce qui nous a bien préparés.

Nous avons de la chance d'être dans cette position, mais nous ne baissons pas les bras dans les abattoirs ni dans nos élevages. Nous reconnaissons l'importance de la biosécurité dans les élevages, et nous savons quelle est la diligence raisonnable exigée dans le cas de la COVID-19 dans les fermes ou les abattoirs. Comme on l'a dit plus tôt, nous offrons un service essentiel aux Canadiens et la sécurité alimentaire est d'une importance critique.

Merci.

**Le président:** Merci.

Au tour maintenant de M. Fraser, qui nous revient, et ce sera ensuite M. Poilievre et Mme May.

J'aimerais donner un peu de perspective aux membres du Comité. L'abattoir de Tyson Foods aux États-Unis qui a fermé ses portes transformait 10 000 porcs par jour, il me semble. On comprend donc à quel point la fermeture d'un abattoir est grave.

Monsieur Fraser, allez-y.

**M. Sean Fraser:** Merci beaucoup, monsieur le président. J'en suis reconnaissant. J'aimerais revenir à M. Kelly, qui est de nouveau parmi nous, appuyé par un service d'interprétation.

Merci beaucoup d'être des nôtres.

Premièrement, vous avez indiqué dans l'une de vos dernières réponses qu'il n'est pas usuel pour la FCEI de revendiquer ce genre de dépenses publiques immenses en cas d'urgence. J'aimerais savoir quand votre fédération se conformera à sa réputation habituelle.

Voyez-vous, à certains égards, le défi actuel est un peu plus simple, car presque tout le monde fait face à une menace commune, mis à part quelques exceptions évidentes. Il viendra un temps où les prestations d'urgence provisoires seront demeurées en place trop longtemps et les prestations pourraient en fait avoir un effet de distorsion sur le marché. À ce moment-là, nous récompenserons les gens qui ne réussissent pas à rebâtir leurs entreprises et nous créerons un désavantage concurrentiel pour les entrepreneurs qui, par exemple, ne connaissent plus une baisse de 30 % de leurs revenus.

Quand allons-nous reconnaître le moment où il faudra arracher le sparadrap, pour ainsi dire, et savoir que l'urgence est passée et que nous devrions faire confiance au marché, plutôt qu'à l'aide gouvernementale, pour décider la réussite des entreprises?

**M. Daniel Kelly:** C'est une excellente question, et je suis à 100 % d'accord avec sa prémisse, selon laquelle... Les subventions destinées aux entreprises sont contre-indiquées. Elles créent toutes sortes de mauvais incitatifs et nous devrions subventionner le moins possible.

Or, les circonstances actuelles sont très différentes. Le gouvernement a imposé le confinement pour des raisons valides, et une proportion énorme de nos entreprises a dû fermer ses portes. Au fur et à mesure que nous assouplirons les restrictions, nous pourrions retirer quelques mesures.

Cependant, certaines entreprises ne ressentiront pas l'incidence de la crise à moyen terme. Ainsi, c'est actuellement la basse saison pour le secteur touristique, mais nous craignons que lorsque le Canada sera de nouveau en marche, pendant l'été, espérons-le, l'incidence sur le secteur touristique sera énorme s'il n'a pas pu se redresser. Sans les réservations habituelles des mois d'été rentables, le secteur n'aura pas les revenus nécessaires pour tenir le reste de l'année.

Cela ressemblera davantage à une démarque artistique qu'à la science et nous allons devoir planifier au fur et à mesure que nous avançons, mais il faut absolument avoir de généreuses subventions maintenant pour préserver et protéger les entreprises, quitte à arrêter le soutien le plus tôt possible.

Je sais que dans quelques années, lorsque je me plaindrai des impôts élevés, le comité des finances citera mon témoignage d'aujourd'hui, et je vous prie d'en conserver la preuve, monsieur le président. Cependant, il faudra rajuster le tir au moment propice. Actuellement, nous avons des entrepreneurs qui ne savent plus à quel saint se vouer. Nous avons besoin d'aide maintenant, et nous travaillerons avec vous afin de trouver les occasions de retirer le soutien, mais vous avez absolument raison de dire qu'il faudra y réfléchir mûrement.

• (1745)

**Le président:** Merci à vous deux. Je ne sais pas si M. Poilievre est en ligne ou non. Je ne le vois pas. Nous pourrions alors donner la parole à M. Cumming...

**L'hon. Pierre Poilievre:** Je suis là.

**Le président:** Ah, je vous vois. Posez une petite question et ensuite ce sera au tour de Mme May et Mme Dzerowicz.

Monsieur Poilievre, à vous.

**L'hon. Pierre Poilievre:** Monsieur le président, je voudrais bien récupérer mes cinq minutes. Je n'ai pu poser qu'une seule question la dernière fois.

**Le président:** C'est vrai.

**L'hon. Pierre Poilievre:** J'ai une question pour M. Lachaine.

**Le président:** Allez-y, il est en ligne.

**L'hon. Pierre Poilievre:** Monsieur Lachaine, vous avez fait d'excellentes observations. Vous avez soigneusement expliqué les conséquences négatives des programmes gouvernementaux contraignants et restrictifs qui font des entreprises des assistées sociales.

Je suis d'accord avec vous pour dire qu'il aurait été beaucoup plus judicieux pour le gouvernement d'offrir un simple programme de liquidités qui aurait permis d'injecter des fonds de trésorerie dans les entreprises en remboursant certaines de leurs remises et en leur permettant ensuite d'en faire ce qu'elles voudraient selon leurs besoins les plus pressants. Les divers programmes gouvernementaux, fortement prescriptifs, qui cherchent à répondre à chaque besoin dans les budgets des entreprises, ne fonctionnent pas. Il y en a un pour les subventions salariales, on tente d'en créer un pour les loyers et un autre pour offrir des prêts modestes.

Je crois que le gouvernement aurait mieux fait de tout simplement remettre aux entreprises de grandes quantités de liquidités dont elles auraient pu se servir, selon leurs circonstances individuelles, comme on a fait dans d'autres pays du monde. De tels programmes ont été offerts de façon très efficace. Je vous remercie de votre témoignage là-dessus.

J'aimerais vous poser des questions sur la période post-COVID-19. Nous ne pouvons pas offrir des subventions pour assurer la réussite de chaque secteur. Pour ce faire, il faudrait retirer plus d'argent de l'économie que nous n'en injectons. Que pensez-vous que nous pourrions faire après la pandémie pour stimuler la production économique afin que nous puissions nous offrir la qualité de vie à laquelle s'attendent les Canadiens?

**M. Mathieu Lachaine:** Merci.

Vous avez commencé par les problèmes, les retards et l'inefficacité du versement des capitaux des programmes. C'est la raison pour laquelle il faut avoir un principe d'universalité et éviter également de changer les conditions du marché en ce moment en gardant l'œil sur l'avenir. Nous recevrons à nous seuls une subvention salariale de 100 000 \$. C'est très important.

Quant à l'incertitude créée dans les marchés au fur et à mesure que nous avançons, nous n'en sommes qu'à quatre semaines, et cela ne fait que créer encore plus d'incertitude sur le marché, parce que nous ne savons pas quels autres programmes seront lancés. Il y a donc de l'incertitude pour les investisseurs qui s'intéressent à de nouvelles technologies, car ils ne savent pas si leurs concurrents recevront des subventions dans l'avenir et pas eux.

L'universalité est un point très important, et le gouvernement pourrait peut-être songer à augmenter les impôts pour l'année en cours de façon rétroactive d'ici la fin d'année dans le cas des entrepreneurs qui auraient reçu des subventions alors qu'ils n'auraient pas dû. Ils n'ont pas créé de la valeur, et nous cherchons justement à encourager la croissance et la valeur.

Quant à la deuxième partie de votre question sur ce que nous pouvons faire post-COVID-19, je crois que nous devrions mettre sur pied un programme universel qui réduirait les subventions salariales au fil des prochains mois. Il faut donner aux gens le temps de pivoter. Dans le monde des entreprises en démarrage, pivoter veut dire qu'on met quelque chose à l'essai. Si on n'a pas le succès escompté, ou bien on change de marché ou on change quelque chose dans le produit, et on s'adapte.

Notre pays doit maintenant décider si nous acceptons la nouvelle situation comme étant la nouvelle réalité, c'est-à-dire le pire des scénarios, auquel cas nous nous adapterons. Nous pouvons pivoter afin d'orienter l'économie entière vers un monde à faible contact. Si la situation perdure pendant deux ans, cela fera partie de nos habitudes. Les gens vont travailler davantage de la maison, il y aura une incidence sur l'économie, et nous ne pourrions maintenir nos efforts actuels.

Je propose un revenu de base universel afin d'inciter davantage les gens à songer à l'entrepreneuriat et à lancer et agrandir leurs entreprises. Une entreprise en démarrage met deux ans à s'établir. Pendant ces deux années, elle a besoin de capitaux privés, ce qui fait que...

• (1750)

**L'hon. Pierre Poilievre:** Quel en sera le coût? Savez-vous combien cela coûtera? Tout le monde en parle, mais personne n'en indique le coût. Combien cela coûtera-t-il et de combien faudrait-il augmenter les impôts pour en payer la facture? Il y aura des coûts, et il faut en faire le calcul.

**M. Mathieu Lachaine:** On a déjà effectué certaines études sur l'Allocation canadienne pour enfants. Pour chaque dollar versé, on crée quatre dollars de valeur dans l'économie. Je me permets de le dire parce que le PIB correspond à la masse économique multipliée par la vitesse de circulation des capitaux. Lorsqu'on injecte des fonds dans les secteurs les plus faibles, on contribue à la vitesse de la circulation des capitaux, ce qui fait augmenter...

**L'hon. Pierre Poilievre:** Cela coûte néanmoins quelque chose...

**M. Mathieu Lachaine:** ... le multiplicateur, et la consommation est relancée. C'est ainsi que nous créons beaucoup plus de valeur. Ce n'est pas en pénalisant tout le monde en les empêchant de travailler et de mettre sur pied des entreprises et...

**L'hon. Pierre Poilievre:** Il faut en établir les coûts. On ne peut pas tout simplement proposer quelque chose et dire qu'il y aura un recouvrement des coûts par enchantement. Tout coûte de l'argent, et personne parmi ceux qui ont proposé l'idée a pu en établir les coûts.

**Le président:** Monsieur Poilievre, je constate que vous avez eu cinq minutes entières.

**L'hon. Pierre Poilievre:** Merci.

**Le président:** Cette dernière série de questions vous a bien servi.

Madame May, c'est à votre tour, et ensuite Mme Dzerowicz pourra poser une petite question.

**Mme Elizabeth May:** Merci, monsieur le président.

Je ne suis pas membre à part entière du Comité, mais je serais ravie si nous effectuions une étude à ce sujet.

Le Parti vert a déjà fait beaucoup de travail, monsieur Poilievre. Nous parlerons plus tard de la façon de payer le programme, car les retombées seraient suffisantes...

**L'hon. Pierre Poilievre:** C'est ça.

**Mme Elizabeth May:** ... mais je voulais poser des questions aux témoins forts compétents que nous avons ici.

Je suis curieuse. Il me semble, d'après le témoignage des éleveurs de bovins, que nous avons un problème structurel qui fait que le secteur devient extrêmement vulnérable lorsqu'un abattoir ferme ses portes. Je me souviens de l'incident de l'abattoir de XL Beef en 2012. Le fait de n'avoir que trois abattoirs pour tout ce bétail... J'ai beaucoup de compassion pour les éleveurs de porcs et de bovins. Je me demande s'il n'y a pas une solution à long terme.

Je vais vous donner le contexte. Dans la circonscription de Saanich—Gulf Islands, nous avons prélevé des fonds lorsque la réglementation provinciale a été modifiée afin de construire un abattoir dans l'île Salt Spring, ce qui a permis de continuer à abattre les agneaux localement et d'éviter la centralisation. Serait-ce une réponse à long terme à ce genre de problème, à savoir que l'on pourrait décentraliser les abattoirs et les installations de transformation?

C'est peut-être une question naïve. Comme je l'ai dit, ma seule expérience était la collecte de fonds pour l'abattoir dans l'île Salt Spring, mais j'aimerais bien savoir ce que vous en pensez.

**Le président:** Monsieur Lowe ou monsieur Laycraft, allez-y.

**M. Dennis Laycraft:** Je vais commencer. Nous avons observé au fil des ans la construction d'installations modernes plus grandes, qui ont certainement permis la mise en œuvre de programmes de salubrité alimentaire les plus sophistiqués que nous n'avons jamais vus. Leur taille et leur structure procurent de nombreux avantages. Bien évidemment, dans le contexte de la pandémie, nous sommes beaucoup plus vulnérables. C'est probablement la première fois depuis 100 ans que ce genre de scénario se présente.

Bien sûr, plus nous avons de capacité... Nous avons reçu des recommandations, notamment dans l'Est canadien, visant à accroître la capacité et à nous doter de ce que j'appelle une « capacité de réaction ». Si nous augmentons notre capacité de réfrigération et effectuons d'autres changements, les abattoirs pourront transformer davantage d'animaux. Nous examinons toutes les possibilités maintenant. Les sociétés cherchent également à voir quel genre de rénovations elles devront faire pour s'adapter.

De nombreux facteurs entrent en ligne de compte, et je voulais justement en parler. Nous connaissons l'incertitude, et nous nous

demandions si l'assurance couvre le prix à moyen ou à long terme. Nous en sommes à la période de l'année où les éleveurs doivent prendre toutes leurs décisions, à savoir combien de génisses ils conserveront et ce qu'ils vont faire pendant l'été. Il est donc urgent de prendre des décisions dans ce contexte. Cela aide les éleveurs à planifier leurs affaires. C'est également semblable à ce dont vous parliez dans le contexte des abattoirs. Le plus vite que nous agissons, meilleures seront les solutions que nous proposerons.

• (1755)

**Le président:** Merci, madame May, merci, monsieur Laycraft.

Est-ce que votre micro fonctionne, maintenant, madame Dzerowicz?

**Mme Julie Dzerowicz:** Je l'espère. M'entendez-vous?

**Le président:** Oui.

**Mme Julie Dzerowicz:** Merci beaucoup. Je vous remercie tous de votre patience.

Merci de cette excellente discussion.

Monsieur Lachaine, je tiens à dire que j'ai beaucoup aimé vos derniers commentaires et vos idées réfléchies.

Je tiens également à remercier les représentants du Conseil canadien du porc et de la Canadian Cattlemen's Association d'avoir insisté sur certains points clés qui nous font vraiment comprendre que si nous ne répondons pas aux besoins de ces deux secteurs maintenant, il y aura des répercussions sur notre sécurité alimentaire. Je crois qu'il est important que nous vous remercions.

Mes dernières questions s'adressent à M. Kelly, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Je sais que nous avons beaucoup parlé aujourd'hui des mesures d'urgence. Quel modèle proposez-vous pour que nous puissions continuer à aider nos petites entreprises à moyen terme alors que nous entrons dans ce que j'appelle cette « zone grise », où il n'y a pas encore de vaccin, mais où nous allons relancer un peu notre économie?

Quel modèle proposez-vous pour que nous puissions trouver de bonnes solutions? De plus, comment trouver un modèle, et quel modèle nous permettra d'établir un plan pour l'après-COVID-19?

**Le président:** Monsieur Kelly.

**M. Daniel Kelly:** Nous réfléchissons beaucoup à la question. Il faut qu'il y ait une coordination minutieuse avec les gouvernements provinciaux, évidemment. Ce sont les provinces qui ont mis en place les règles sur les services d'urgence. Je dirais que bien qu'il nous fallait mettre en place rapidement des mesures très rigoureuses, bien sûr, pour ralentir la courbe de progression, maintenant que nous entamons le deuxième mois et qu'il n'y a aucun signe de levée dans bien des régions du pays, nous devons revoir certaines de ces règles pour permettre un début de reprise d'activités commerciales dans de plus en plus d'endroits.

Nous avons beaucoup appris ces derniers temps, et je crois que le gouvernement pourrait veiller à ce que les entreprises comprennent les règles du jeu et ce que l'éloignement social peut vouloir dire dans de petites entreprises et les aider à se procurer de l'équipement de protection afin qu'elles soient capables de fonctionner au cours de la phase initiale. Nous y viendrons bientôt dans certaines provinces — dès le mois de mai en Saskatchewan, par exemple, si Dieu le veut —, mais nous devons commencer à réfléchir à ces mesures maintenant.

Bon nombre de nos membres ont souligné que si Costco et Walmart sont autorisés à vendre des poêles à frire et des tee-shirts, mais que nous avons empêché les petits magasins de vendre quoi que ce soit, c'est tout à fait injuste, et ces magasins peuvent jouer un rôle. Les petites entreprises peuvent servir des consommateurs en toute sécurité pendant la phase de démarrage.

Nous collaborons avec les gouvernements provinciaux pour essayer de le faire en partie. Le soutien du gouvernement fédéral pour le retour serait particulièrement utile, et c'est à cet égard que je crois que la subvention salariale peut jouer un rôle important, à mesure que les entreprises commenceront à réembaucher les gens qu'elles ont mis à pied. Je félicite le gouvernement d'avoir agi à cet égard; cela s'est fait lentement, mais nous y sommes parvenus avec la subvention salariale. Je pense que nous devons maintenir au moins une mesure partielle au cours de l'été.

**Le président:** D'accord. Merci à vous deux.

Puisqu'il nous reste deux ou trois minutes, je vais poser une question.

Monsieur Lowe, je sais que l'industrie du porc a besoin d'un programme différent de celui des bovins, mais vous avez mentionné, au début, que le programme de retrait pour l'industrie bovine est important présentement. Je crois que Pierre Poilievre et moi siégeons au Parlement lorsque le dernier était en place. M. Barlow le comprend peut-être. Pourriez-vous seulement expliquer un peu le fonctionnement du programme de retrait des bovins? Bien des membres du Comité ne sont pas du domaine de la production bovine ou ne connaissent pas l'agriculture. Peut-être pourriez-vous expliquer le fonctionnement, le processus consistant à maintenir le poids des bovins plutôt qu'à favoriser leur croissance, et ce que cela signifie sur le plan du sauvetage de l'économie et probablement de l'économie de fonds publics à long terme, car on n'aura pas autant recours aux programmes de protection du revenu.

Ma question s'adresse à M. Laycraft ou à M. Lowe.

• (1800)

**M. Bob Lowe:** Je vais laisser M. Laycraft répondre à la question, puisque c'est lui qui l'a conçu.

**Le président:** Monsieur Laycraft.

**M. Dennis Laycraft:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Essayez de l'expliquer en termes simples, si possible, monsieur Laycraft.

**M. Dennis Laycraft:** Un programme de retrait est en fait un programme de gestion du cheptel qui nous permet de ralentir la croissance des animaux en réduisant la quantité de nourriture que nous leur donnons ou en changeant le type de nourriture. Nous avons un groupe de spécialistes de l'industrie qui collabore avec le gouverne-

ment et qui, chaque semaine, indique la capacité disponible pour la semaine, le mois prochain et à long terme. On essaie ensuite de ralentir la progression des animaux dans le système. On essaie de faire correspondre le nombre d'animaux prêts pour le marché à cette capacité. Parfois, lorsque nous constituons nos stocks, nous commençons à ralentir les choses plus loin dans le système. Nous pouvons remonter jusqu'aux éleveurs-naisseurs. S'il semble que c'est à plus long terme, nous pouvons essayer de retenir davantage de génisses pour notre troupeau. Nos troupeaux sont à leur plus bas niveau en 30 ans, et il est donc certainement possible de le faire.

Si nous le faisons, nous favorisons une stabilité des prix. Il a été question de la crise de l'ESB. Si nous pouvons favoriser une stabilité des prix dans l'industrie, nous pouvons éviter les achats en panique ou les ventes forcées. En revanche, s'il n'y a pas de programme et que l'on continue à avoir plus d'animaux qu'on ne peut en mettre sur le marché, alors on finit par parler de certains sujets, comme celui de leur euthanasie. Nous ne pensons pas que nous devions en arriver là. Si nous gérons la situation correctement, nous aurons ces animaux et nous serons prêts à nous en sortir autrement.

Encore une fois, si on peut le faire, on verra rapidement les marchés bouger, sans qu'il y ait de panique, vers une meilleure situation. Ce mécanisme change vraiment la donne pour ce qui est des pertes dans l'ensemble de l'industrie. En agissant rapidement à cet égard... et avec l'assurance, on favorise la confiance des entreprises du secteur de l'élevage-naissage et de la semi-finition. Il s'agit des stades initial et intermédiaire de notre industrie. Elles sont alors mieux en mesure de parler avec leurs banquiers. Elles peuvent prendre des décisions pour traverser cette période. La plupart de leurs produits sont vendus en août, en septembre et en octobre jusqu'en novembre et en décembre.

Tout cela est donc utile lorsqu'on essaie de gérer un problème comme celui-là et de trouver des solutions qui conviennent plutôt que de prendre des décisions désespérées.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Laycraft. Je pense que cela explique très bien les choses. Nous allons envoyer cet extrait directement au ministère des Finances, et il aura donc l'explication.

Je vous remercie tous de vos exposés et des critiques constructives que vous avez formulées au sujet des programmes également. Je sais que c'est deux heures dans votre journée, dont un peu de temps de préparation.

Je veux également remercier les membres du Comité de leur patience. Nous avons eu des difficultés techniques pendant la compilation du deuxième groupe. Nous nous réunirons à nouveau demain, à 14 heures, heure d'Ottawa.

Merci encore. La séance est levée.





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :  
<https://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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