



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 055 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 27 avril 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le lundi 27 avril 2015

• (1530)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPDP)): Chers collègues, je déclare la séance ouverte. Il s'agit de la séance n° 55 du Comité permanent du commerce international. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur les débouchés pour les petites et moyennes entreprises.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins.

Aujourd'hui, nous accueillons Michelle Laflamme, présidente et chef de la direction d'Emovi inc., et M. Nicolas Letenneur, vice-président du Fumoir La Fée des Grèves. Le représentant d'Écotech Québec n'est pas encore arrivé, mais il devrait être des nôtres sous peu. Ensuite, nous allons entendre M. Brandon Hall, directeur des opérations de la Division des véhicules électriques de Prairie Machine and Parts, qui se joindra à nous par vidéoconférence depuis Saskatoon, en Saskatchewan.

Par respect pour la technologie, mais aussi dans la crainte des difficultés techniques liées à la vidéoconférence, je vais tout d'abord céder la parole à notre témoin de Saskatoon.

Des voix: Oh, oh!

Le vice-président (M. Don Davies): Monsieur Hall, vous disposez de huit minutes.

M. Brandon Hall (directeur des opérations, Division des véhicules électriques, Prairie Machine and Parts): Je vous remercie, monsieur le président, et mesdames et messieurs, de me permettre de m'exprimer aujourd'hui au nom des petites entreprises. Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous faire part de mon expérience et de mon point de vue sur l'interaction des PME avec les gouvernements fédéral et provinciaux.

Je vais commencer en vous disant brièvement qui je suis et d'où je viens et pourquoi je me trouve ici aujourd'hui. Je m'appelle Brandon Hall et je suis le directeur des opérations de Prairie Machine and Parts, à Saskatoon. Notre entreprise a vu le jour en 2010 et a été acquise en janvier dernier.

Pour vous situer un peu en contexte, sachez que nous avons fondé PapaBravo en 2010 dans le but de concevoir un véhicule électrique pour l'exploitation minière souterraine qui remplacerait le traditionnel camion au diesel. Au départ, nous n'étions que quelques-uns dans un garage, avec un contrat de 35 000 \$ et des cartes et marges de crédit utilisées à pleine capacité.

Lorsque notre premier véhicule a été livré avec succès en 2010, nous avons commencé à attirer l'attention, autant à l'échelle locale qu'internationale. Nous avons été pressentis par un conseiller local en technologie industrielle du CNRC et nous avons pu participer à un projet afin de développer notre produit. C'est à ce moment-là que nos activités ont pris de l'ampleur. Cela nous a permis de passer au niveau supérieur sans trop prendre de risques financiers. Après avoir

mené à bien ce projet, nous nous sommes vu attribuer un gros contrat par une mine locale. Toutefois, nous n'avions pas les moyens d'acheter les pièces pour fabriquer le véhicule. C'est là où le gouvernement fédéral est entré en jeu. Grâce à la BDC, nous avons pu avoir des bons de commande et ainsi accédé à des fonds de roulement en vue d'honorer ce contrat.

Après quelques années, nous avons connu une croissance exponentielle. Nous sommes passés de 4 employés et d'un chiffre d'affaires de 50 000 \$ en 2010 à 45 employés et un chiffre d'affaires de 6 milliards en trois ans. Tout cela n'aurait pas été possible sans le soutien initial des gouvernements provincial et fédéral.

Pour ce qui est du développement du commerce et des exportations, les deux ordres de gouvernement, plus précisément le Partenariat du commerce et des exportations de la Saskatchewan et le Service des délégués commerciaux, nous ont permis de prendre de l'expansion plus rapidement et intelligemment que nous aurions pu le faire sans leur aide.

Lorsque j'ai commencé à m'intéresser à des nouveaux marchés, le Service des délégués commerciaux m'a beaucoup aidé à trouver des clients potentiels en vue d'établir un réseau de concessionnaires. Angela Dark, de Saskatoon, la déléguée commerciale affectée au secteur minier, s'est adressée aux ambassades et aux autres délégués commerciaux, de sorte que je n'ai pas eu à me rendre là-bas pour déterminer s'il y avait un marché pour notre entreprise. Étant donné que nous ne disposions que de très peu de fonds, cela nous a été d'une grande aide.

De plus, sans le Partenariat du commerce et des exportations de la Saskatchewan, nous ne serions pas ici aujourd'hui. Leurs services, leurs conseils et leurs études de marché ont été essentiels. J'aimerais également souligner le succès du Programme d'accès à l'innovation pour les entreprises du CNRC. Il nous a permis de réaliser une étude de marché grâce à laquelle nous avons pu obtenir tous les renseignements dont nous avons besoin avant de pénétrer ces marchés.

En dépit du succès de tous ces programmes et de l'aide qu'ils nous ont accordée au cours des trois ou quatre dernières années, j'ai tout de même relevé certaines lacunes. D'après mon expérience, lorsqu'on veut prendre de l'expansion tant à l'échelle locale qu'internationale, le plus difficile, c'est d'avoir suffisamment de liquidités. Comme pour toute entreprise, les liquidités sont très importantes.

Comme vous pouvez vous imaginer, les projets d'expansion et les nouveaux marchés peuvent faire disparaître les réserves de liquidités d'une entreprise en un tournemain. Je recommanderais donc au comité d'envisager d'établir un programme semblable au PARI-CNRC.

•(1535)

Je parle ici d'un programme stratégique qui ciblerait les jeunes entreprises prometteuses qui cherchent à prendre de l'expansion et à pénétrer de nouveaux marchés plutôt qu'un vaste programme auquel toutes les entreprises auraient accès. On ciblerait des entreprises précises dans le cadre d'un projet précis. Le gouvernement pourrait aider les entreprises en question à percer un marché en particulier en leur fournissant du financement, des conseillers, des études de marché, etc.

À l'instar du PARI-CNRC, ce programme ne s'adresserait pas forcément à toutes les entreprises. D'après mon expérience, une approche ciblée offrirait un meilleur rendement sur les investissements des contribuables canadiens.

Par ailleurs, je recommanderais au comité de se pencher sur la commercialisation de produits et des services. Lorsqu'on démarre une nouvelle entreprise, il faut souvent y consacrer 80 heures par semaine. C'est ce que j'ai fait au cours des quatre dernières années, et je sais qu'il existe plusieurs programmes, dont des programmes d'aide financière, destinés à nous venir en aide, mais la majorité des entrepreneurs canadiens ne sont pas au courant de ce qui s'offre à eux.

Lorsque vous travaillez 80 heures par semaine, vous n'avez pas le temps de chercher les services qui se trouvent à votre disposition. Par conséquent, si vous pouviez davantage les faire connaître aux entrepreneurs canadiens, à mon avis, cela leur donnerait une bien meilleure chance de prendre de l'expansion et de réussir.

Je me réjouis du niveau d'investissement des gouvernements fédéral et provinciaux dans le développement du commerce et des exportations. Je suis ravi de voir que le gouvernement fédéral a prévu, dans son budget déposé la semaine dernière, d'élargir le Service des délégués commerciaux et de consacrer une partie de son financement au commerce et aux exportations.

Je vous remercie de m'avoir donné cette occasion de vous faire part de mon expérience et de mes recommandations. Je répondrai volontiers à vos questions.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Hall. En fait, nous avons entendu votre témoignage au complet.

Notre prochain est Mme Laflamme, d'Emovi inc.

•(1540)

[Français]

Mme Mme Michelle Laflamme (présidente et chef de la direction, Emovi inc.): Merci, monsieur le président.

Je remercie beaucoup le comité de m'avoir invitée à parler de mon entreprise et de mon parcours.

Emovi, qui signifie « émotion, mouvement, vision », est une entreprise que j'ai fondée en 2007. Quand on met sur pied une entreprise, il y a un mélange de ces trois aspects. Emovi est issue d'une technologie universitaire. En fait, trois universités canadiennes, soit le CHUM, l'École de technologie supérieure et l'École Polytechnique, ont élaboré ensemble un outil qui permet de faire une observation du genou en mouvement.

On peut avoir a mal au genou quand on bouge, quand on joue au golf, quand on fait du ski ou quand on descend des escaliers. Or les seuls outils dont les médecins disposent actuellement pour évaluer un genou sont leurs mains, leurs yeux et la radiographie ou l'imagerie. L'imagerie produit une image statique; elle donne donc peu ou pas d'informations sur les causes des symptômes des patients.

C'est comme si on voulait évaluer le coeur d'un patient avec l'oreille comme on le faisait il y a plusieurs années.

C'est la même chose pour le genou, et les médecins n'ont pas nécessairement tous les outils nécessaires pour comprendre pourquoi le patient souffre. C'est ce qui fait que le patient se retrouve dans un cercle vicieux. Il va consulter un médecin qui lui prescrit des médicaments contre la douleur ou autre chose. Si le patient revient, il subit une radiographie ou une imagerie par résonance magnétique avant d'être vu par un orthopédiste. Or beaucoup de patients qui attendent de voir un orthopédiste ne sont pas des patients destinés à la chirurgie. Lorsqu'ils arrivent dans le bureau de l'orthopédiste — s'ils y arrivent —, soit six mois, huit mois voire un ou deux ans plus tard dans le cas du Canada, l'orthopédiste les renvoie en première ligne. C'est donc un parcours très difficile pour les patients qui souffrent de douleurs au genou.

Au début des années 1990, les trois universités canadiennes se sont penchées sur la question. Seules quelques équipes universitaires dans le monde ont étudié cette question et ont réussi à faire une bonne lecture de la fonction articulaire du genou. Ces gens ont étudié tous les symptômes liés à une blessure, à l'arthrose du genou au sein de la population vieillissante et au syndrome fémoro-rotulien que l'on retrouve beaucoup chez les soldats et les jeunes de 20 à 40 ans.

J'ai fait l'acquisition de cette technologie. De concert avec quatre hôpitaux, nous avons commencé à générer des données probantes pour obtenir une homologation du système et pouvoir le vendre. De 2007 à 2010, des études cliniques ont été effectuées de même qu'une intégration dans un milieu réel de soins. En 2010-2011, nous avons obtenu les approbations réglementaires auprès de la Food and Drug Administration, de Santé Canada et du marquage CE, en Europe.

Étant donné qu'on parle ici d'une innovation médicale et d'un changement de pratique du corps médical, le médecin doit changer sa pratique et sa façon d'évaluer un genou en utilisant une nouvelle composante. Afin d'être crédibles dans le milieu médical, nous devions passer par des leaders d'opinion pour qu'ils publient notre technologie et avalisent ce que nous faisons.

Il y a donc l'obstacle réglementaire, mais il y a aussi celui de la crédibilité et de l'intégration dans le parcours de soins auprès des premiers intervenants. Nous avons commencé à vendre le système, qui s'appelle KneeKG — un clin d'oeil à EKG, une technologie destinée au coeur — en 2011, après avoir obtenu les approbations réglementaires.

Nos premiers acheteurs sont des leaders d'opinion dans plusieurs régions du monde. Nous avons réalisé cette étape en grande partie grâce à l'aide des délégués commerciaux canadiens. Ils nous ont entre autres présenté M. David Hunter, de l'Australie, qui est un leader d'opinion dans le domaine de l'arthrose du genou. En 2011, il a fait une analyse de la documentation à cet égard dans la revue *Nature*.

Pour nous, dont le marché principal est celui de l'arthrose du genou, il était important d'obtenir l'adhésion de ce leader. Il reste que, pour une entreprise canadienne qui débute, aller cogner à la porte des leaders d'opinion n'est pas évident. Les délégués commerciaux nous ont beaucoup aidé en ce sens. Aujourd'hui, nous avons 20 ventes à notre actif, notamment en Australie, grâce à M. Hunter, qui nous a présentés à un distributeur australien. Nous avons donc maintenant un distributeur en Australie. Nous avons aussi fait une première vente en Chine. Nous en avons fait également aux États-Unis, en France et au Canada. Nos premières ventes ont été réalisées auprès de leaders d'opinion et c'est beaucoup grâce à l'aide que nous avons reçue.

Notre équipe est petite et nos activités nécessitent beaucoup de fonds et d'investissements. Au cours des premières années, et ce jusqu'en 2012, j'ai beaucoup financé le projet par moi-même. En 2012, la mise en oeuvre de la technologie en vue de l'exportation a fait que c'est devenu très exigeant en termes d'investissements. Nous avons alors eu recours à du capital de risque.

• (1545)

Nous avons demandé du financement à la BDC, mais nous n'en avons pas reçu. Nous avons reçu du financement du Fonds Bio-Innovation, qui est doté principalement par le Fonds de solidarité de la FTQ au Québec et par la Banque Royale du Canada. Nous ne respectons pas les critères de la BDC, mais nous respectons ceux de la Banque Royale du Canada avec une garantie d'EDC. Pour nous, c'était là une aide importante.

En parallèle, nous faisons beaucoup de recherche-développement pour continuer dans la voie de l'innovation. Notre offre est notre technologie, qui consiste en un produit de diagnostic des causes des symptômes au genou. Nous avons amené cette technologie à un niveau diagnostique. En effet, ce produit permet de diagnostiquer si un patient a de l'arthrose et une déchirure partielle, un syndrome rotulien ou un autre problème. Le diagnostic est une étape de plus du point de vue réglementaire. Nous avons reçu beaucoup d'aide du PARI et du CNRC. Cela a créé un *momentum*, nous a permis d'atteindre une masse critique et de présenter notre produit sur la première ligne. Il y a une demande sur le marché pour un tel outil diagnostique.

C'était donc le portrait de ce que fait Emovi. Notre équipe continue à innover et à faire de la recherche-développement, mais notre cheval de bataille actuel est la commercialisation de notre produit. Dans le domaine médical, la commercialisation d'une innovation requiert un changement de pratique, ce qui représente un grand défi pour nous. En effet, nous devons travailler avec les associations médicales en vue d'intégrer cette nouvelle information au chapitre de la formation continue. Nous avons reçu de l'aide du gouvernement du Québec pour mener une grande étude clinique portant sur 2 000 patients. Cela répète exactement toutes les données ayant été recueillies jusqu'à maintenant. Cela se fait dans un cadre plus officiel afin de pouvoir intégrer notre technologie dans le système public québécois.

Aux États-Unis, nous sommes arrivés à démontrer que Medicare remboursait notre examen. Au Canada, il y a un problème à cet égard parce que chaque province a son propre processus de remboursement. Au Québec, il y a la RAMQ et chaque province a son propre système. Aux États-Unis, nous avons accès à tout le marché parce que le système de remboursement est le même pour tout le monde.

Il y a quelque chose qui pourrait vraiment aider les entreprises du secteur médical comme la nôtre. Il faudrait harmoniser l'intégration des innovations médicales dans le système de santé public. Il pourrait y avoir, par exemple, des ententes interprovinciales. Cela faciliterait notre travail, car nous n'aurions pas à passer par le même processus dans chaque province. Actuellement, nous nous tournons beaucoup vers les États-Unis et l'Europe parce que, au Canada, nous devons passer par le même processus à dix reprises. C'est très lourd à porter et cela requiert beaucoup d'argent et de temps.

Pour ce qui est des entreprises comme la mienne, j'ai de la difficulté à comprendre les critères de la BDC et ce qu'elle recherche. Notre demande de financement a été acceptée par des banques traditionnelles, mais pas par la BDC. Selon elle, notre entreprise représente un trop grand risque. Il faudrait peut-être qu'il y ait des éclaircissements à cet égard.

J'ai une recommandation à formuler. Nous recevons beaucoup d'aide à la recherche-développement et il y a plusieurs possibilités de financement, mais quand arrive...

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Madame Laflamme, je suis désolé, mais votre temps est écoulé. Je vais vous demander de vous arrêter ici. Vous aurez de nouveau l'occasion de prendre la parole au cours de la période de questions.

Mme Michelle Laflamme: Merci.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Letenneur, du Fumoir La Fée des Grèves. Vous disposez de huit minutes.

[Français]

M. Nicolas Letenneur (vice-président, Fumoir la Fée Des Grèves): Bonjour à toutes et à tous.

Le Fumoir La Fée des Grèves est une usine de transformation de produits marins de la région de Québec. Le fumoir a été fondé en 1994 par Marin et M. Nicolas Letenneur, immigrants d'origine française formés en alimentation haut de gamme.

Nous nous sommes lancés en affaires dès notre arrivée. Nous l'avons fait avec très peu de moyens, mais avec beaucoup de potentiel et de volonté. Depuis la création de l'entreprise en 1994, nous avons participé à plusieurs foires internationales et, chaque fois, nos saumons fumés et les autres produits que nous fabriquons ont été reconnus et considérés parmi les meilleurs du monde. Le petit goût d'érable, typiquement canadien, fait l'unanimité à chaque salon. Notre méthode de fumage intéresse beaucoup des investisseurs potentiels. Le contrôle de la qualité est la clé de voûte de ce savoir-faire canadien.

Il faut savoir que le saumon fumé, s'il est consommé partout dans le monde, est aussi produit dans presque tous les pays. La plupart du temps, les taxes à l'importation sont très élevées dans ces pays et nous empêchent de façon récurrente d'être compétitifs et d'y vendre de très gros volumes. Depuis 20 ans, nous développons des produits de qualité dans notre usine de Québec grâce à des recettes et des techniques propres à notre entreprise qui sont reconnues partout au Québec.

De plus en plus, nous sommes reconnus ailleurs dans le monde, et ce, dans les différents marchés alimentaires, par les services de restauration, les détaillants et les industriels. Mon frère et moi envisageons dès le départ le développement international de l'entreprise. Pour nous préparer, nous avons beaucoup appris et investi pour nous conformer aux normes les plus élevées de l'industrie. Le saumon fumé à froid étant présent partout dans le monde, tant dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement, nous avons vu rapidement beaucoup d'occasions d'affaires pour notre entreprise.

Voyant les difficultés que nous avons à exporter nos produits à l'étranger, nous avons réfléchi à un moyen pratique pour nous implanter sur la scène internationale. C'est lors de ces réflexions stratégiques que nous avons pensé aux possibilités de transferts technologiques. Grâce à l'appui du programme de coopération industrielle du gouvernement fédéral et avec l'aide d'une compagnie spécialisée, nous avons développé un outil commercialisable sous la forme d'une franchise industrielle.

Nous avons été invités en Amérique latine, en Asie et au Moyen-Orient où l'idée de franchise fut très bien accueillie. Nous avons de plus travaillé sur des projets de transferts technologiques avec des partenaires potentiels très sérieux.

Le premier transfert technologique que nous avons réalisé concrètement grâce au programme de coopération industrielle a démarré sur l'île de Bali. Une fois les premières étapes franchies, nous avons commencé par mettre en place les normes minimales requises pour le marché local, avec l'objectif d'être en mesure de respecter, en définitive, les normes HACCP et GFSI. Ce sont les normes les plus élevées de production alimentaire pour permettre à ces compagnies d'exporter dans les pays voisins. L'usine de Bali était à l'époque au bord de la faillite et, aujourd'hui, grâce à ce projet, elle est en bien meilleure position et produit plusieurs tonnes de saumon fumé pour le marché indonésien. Nous avons d'ailleurs embauché d'autres personnes à notre usine de Québec pour assurer le suivi par la suite.

Au cours de la même période, nous avons organisé une mission de prospection au Japon avec l'idée de vendre nos produits dans ce pays à partir de Bali. Bénéficiant des avantages douaniers du libre-échange entre ces deux pays, nous avons tout de suite vu un grand potentiel de développement.

Au moment de passer à la phase finale du transfert technologique à Bali, alors que nous en étions à la phase finale d'un programme en trois parties, le programme de coopération industrielle a été brutalement arrêté, nous stoppant dans notre élan. Notre dossier était en attente depuis plusieurs mois et sur le point d'être signé. Sans le soutien du gouvernement, nous ne pouvions pas prendre le risque d'investir ces sommes, bien que nous sachions qu'il y avait en Asie un marché de plusieurs centaines de millions de dollars.

Sur le plan économique, le transfert technologique est un très bon moyen de développement international pour les PME. C'est rentable. Les risques sont limités, non sans difficultés, mais c'est tout à fait réalisable. Nous en avons eu la preuve. En plus de l'Indonésie et du Japon, nous avons reçu des demandes de Singapour et de la Corée du sud, ce qui nous assurerait un marché confortable.

À l'heure actuelle, nous sommes en train de faire un transfert technologique au Moyen-Orient. Nous ne réaliserons des profits que grâce aux redevances.

Le programme de coopération industrielle est pour nous, les PME, un générateur indispensable de prospérité sur le plan international. Également, le soutien des gouvernements fédéral et provinciaux est pour nous vital pour pénétrer ces marchés internationaux. Les PME d'aujourd'hui sont les multinationales de demain, et cela ne peut se faire sans le soutien des gouvernements. C'est pourquoi nous souhaitons vivement voir rétabli le programme de coopération internationale ou voir naître un nouveau programme. Cela nous permettrait de finaliser le projet en Indonésie et d'en développer d'autres puisque notre stratégie d'affaires est de nous implanter sur tous les continents et de concurrencer la Norvège et le Chili, qui sont des fournisseurs importants dans ce domaine, ainsi que de permettre au Canada d'occuper la place qu'il mérite dans ce marché en pleine croissance.

• (1550)

Pour chaque projet à l'étranger, nous embauchons de cinq à dix personnes à notre siège social du Québec — cela dépend de la dimension du projet — afin d'assurer le suivi et le succès du transfert technologique. C'est donc un outil formidable de création d'emplois pour le Canada.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci beaucoup.

Chers collègues, je crois savoir que nos témoins d'Écotech Québec sont en route, mais ils ne sont pas encore arrivés. Par conséquent, je propose que nous entreprenions la période de questions en attendant, puis que nous leur cédions la parole à leur arrivée.

[Français]

Monsieur Morin, vous avez la parole et vous disposez de sept minutes.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Letenneur, pourriez-vous nous parler des difficultés liées au coût du transport de votre produit?

• (1555)

M. Nicolas Letenneur: Il y a des difficultés liées au transport et des difficultés liées aux taxes. Le Canada est un pays producteur de saumon, bien sûr, mais nous avons des compétiteurs beaucoup mieux outillés que nous. Comme je le disais plus tôt, des gouvernements, comme ceux de la Norvège et du Chili, subventionnent leurs producteurs et donc leurs transformateurs.

À Dubai, par exemple, tous les clients veulent absolument en acheter parce qu'il s'agit d'un produit vraiment exceptionnel. Quand on arrive à négocier des prix, ils sont de 30 % à 40 % plus chers que ceux des concurrents. Pourtant, les coûts de production du saumon chilien, norvégien ou canadien sont les mêmes. Il y a donc quelque chose qui ne fonctionne pas.

M. Marc-André Morin: Les producteurs chiliens ne se font pas imposer de normes environnementales trop cruelles.

M. Nicolas Letenneur: Techniquement, pour exporter des produits au Canada, il faut se conformer aux normes internationales HACCP et GFSI, mais les produits rentrent assez facilement. En fait, il est plus compliqué de vendre et d'exporter nos produits que d'importer ici des produits d'un pays étranger.

M. Marc-André Morin: Je sais que la Norvège, par exemple, est très dynamique dans le domaine de l'aquaculture.

M. Nicolas Letenneur: C'est exact.

M. Marc-André Morin: D'ailleurs, ses producteurs travaillent avec des technologies qui ont été développées au Canada.

M. Nicolas Letenneur: C'est le cas.

M. Marc-André Morin: Selon vous, sont-ils subventionnés de façon indue par leur gouvernement?

M. Nicolas Letenneur: Personnellement, j'ai entendu parler des transports. Quand un produit est envoyé par avion dans un pays étranger, le gouvernement paie le transport.

M. Marc-André Morin: Il s'agit donc d'un gros morceau pour votre industrie. Quel pourcentage de vos dépenses cela représente-t-il?

M. Nicolas Letenneur: C'est énorme. En fait, la question est simple. On ne peut envoyer nos produits que dans des conteneurs par bateau. C'est le seul moyen d'envoyer du saumon avec un prix final intéressant. Vendre un conteneur de 20 pieds ou de 40 pieds est très difficile. Quand on tente de percer un marché, souvent, les gens ne veulent commander que de petites quantités. Cela ne peut se faire que par avion. Autrement dit, la plupart du temps, on n'est pas en mesure de livrer la première commande. Il faut arriver à convaincre le client d'acheter un conteneur complet. Malheureusement, environ 90 % du potentiel disparaît puisque personne ne s'engage à acheter un conteneur d'un coup. Souvent, un acheteur va vouloir une palette ou deux. Bien sûr, cela fait une différence. En définitive, cela nous ferme beaucoup de portes.

M. Marc-André Morin: Il y a un autre aspect qui m'intéresse.

Comme tous les entrepreneurs du Québec, le gouvernement du Québec est très proactif lorsqu'il est question de cibler les exportations. Selon vous, y a-t-il une certaine coordination entre les services fédéraux et provinciaux?

M. Nicolas Letenneur: On n'a pas toujours eu le même accueil. Il m'est arrivé d'aller plusieurs fois à Paris, par exemple. La plupart du temps, on m'a plutôt découragé. En fait, je venais perdre mon temps alors que ce marché de consommation de produits fins est pourtant énorme. J'ai eu l'occasion de faire une mission au Japon organisée par la délégation générale du Québec. Cela a été vraiment extraordinaire. Cela a même généré une vente. On a ouvert les portes d'un très gros client au Japon. On dirait que c'était davantage à notre portée. Il est possible d'exporter du saumon canadien sur le marché japonais.

À Paris, visiblement, je n'avais pas ma place et je ne sais pas pourquoi. En fait, s'il y a un endroit où je devrais avoir ma place, c'est bien le marché français car on y trouve de grands consommateurs. D'ailleurs, chaque fois que j'y vais, je rencontre des distributeurs à qui j'apporte des produits. On se démarque énormément puisque on a une façon de fabriquer ce produit au Canada qui est vraiment unique. C'est une façon traditionnelle de produire qui nous démarque énormément de la Norvège et du Chili, notamment par l'absence de nitrite. L'utilisation de l'érable est l'argument de vente idéal.

D'ailleurs, l'érable est l'un des éléments essentiels de nos projets technologiques. Il y a également le contrôle de la qualité du transfert technologique. Le partenaire doit absolument utiliser du bois d'érable. On en exporte en Indonésie pour le fumage. Aujourd'hui, on mange du saumon fumé au bois d'érable dans les restaurants et les hôtels à Bali. C'est donc faisable.

M. Marc-André Morin: Votre système de franchise est-il assez développé ou en êtes-vous plutôt aux premiers balbutiements?

• (1600)

M. Nicolas Letenneur: Cela fait sept ans que nous sommes à l'école du transfert technologique. Nous avons maintenant un dossier très concret et très sérieux. Ce qui nous manque, c'est du financement. Nous sommes une PME et, financièrement, nous nous concentrons principalement sur notre marché local. Nous avons besoin de soutien. Nous sommes à compléter un projet très important au Moyen-Orient.

M. Marc-André Morin: Des exportateurs d'eau d'érable de mon comté ont dit qu'un des problèmes auxquels ils faisaient face était de trouver du capital pour l'exportation. Ils doivent maintenir un inventaire énorme. Ils ont rencontré un premier client au Japon. Il aurait fallu qu'ils disposent de 25 millions de dollars pour maintenir un inventaire et répondre à la demande.

Est-ce le même phénomène en ce qui vous concerne?

M. Nicolas Letenneur: Pour toute entreprise ou PME, il est certain que l'inventaire est problématique parce que c'est de l'argent qui dort, surtout quand il s'agit de montants aussi élevés. Quand on reçoit une commande d'un ou de plusieurs conteneurs, c'est lourd.

M. Marc-André Morin: C'est aussi plus difficile à financer. Le produit se retrouve en otage dans un autre pays en attendant qu'il soit payé.

M. Nicolas Letenneur: Tout à fait. Comme notre produit est un produit alimentaire, il est à risque. C'est même dangereux pour une entreprise qui ne maîtrise pas bien...

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Les représentants d'Écotech Québec sont maintenant arrivés.

Je vous remercie de votre présence, MM. Leclerc et Drouin. Nous allons donc interrompre la période de questions pour vous permettre de présenter votre exposé. Vous disposez de huit minutes.

[Français]

M. Denis Leclerc (président et chef de la direction, Écotech Québec): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Denis Leclerc, président d'Écotech Québec, qui est une grappe de technologies propres — *cleantech cluster* — au Québec. Malheureusement, notre entreprise est la seule du genre au Canada. Je dis « malheureusement » parce que ce serait bien qu'on retrouve des Écotech un peu partout dans les autres provinces.

Notre but est d'aider l'écosystème et les entreprises à accélérer le développement de technologies propres, à faciliter le financement de ces technologies et, surtout, à commercialiser leurs innovations.

Au Québec, Écotech représente plus de 500 entreprises et PME innovantes et exportatrices. Selon l'Institut de la statistique du Québec, cela représentait en 2011 un chiffre d'affaires totalisant 10,7 milliards de dollars et 30 000 emplois. Soixante-dix pour cent de ces entreprises en sont déjà à l'étape de l'exportation à l'extérieur du Canada. Dans l'écosystème, 200 centres de recherche ou regroupements de recherche au Québec sont directement liés à des innovations qui touchent l'environnement ou l'énergie.

Les technologies propres font deux choses. Premièrement, elles permettent aux entreprises d'être plus compétitives et de réduire leurs coûts. Deuxièmement, elles ont une incidence sur la production de déchets, notamment dans le cas d'une usine manufacturière. Elles permettent aussi, bien entendu, de réduire l'impact sur l'environnement et de diminuer l'empreinte écologique environnementale d'une entreprise.

Nous sommes ici aujourd'hui pour vous parler de commerce international. Un des problèmes auxquels font face les entreprises dans le secteur des technologies propres est que la commercialisation d'une innovation coûte beaucoup plus cher que son invention. Comment fait-on pour aider les entreprises du Canada à exporter leurs connaissances et leurs technologies?

Actuellement, il y a des crédits d'impôt à la recherche-développement. Nous proposons que le crédit d'impôt à la recherche-développement soit élargi pour y inclure des aspects de commercialisation, ce qui viendrait accélérer de beaucoup la commercialisation des technologies propres à l'extérieur du Canada.

M. Guy Drouin, qui est président de notre comité qui s'occupe de l'aspect financier, va vous en parler davantage.

•(1605)

M. Guy Drouin (co-président, Comité sur la fiscalité, Écotech Québec): Merci.

Je suis également président de Biothermica carbone. Notre firme existe depuis plus de 27 ans et elle exporte des technologies. Nous sommes des maîtres d'oeuvre. Nous venons de réaliser une importante transaction liée au carbone et au marché de la Californie grâce à une installation que nous avons payée en totalité et qui visait à diminuer la quantité de méthane d'une mine de charbon souterraine en Alabama. Ces crédits de carbone sont reconnus autant par le marché de la Californie que par celui du Québec puisqu'ils sont liés.

Pourquoi avoir un crédit d'impôt lié à la commercialisation? Était président d'une compagnie de technologies et président du comité sur la fiscalité d'Écotech Québec, je suis bien placé pour en parler.

Nous avons des mesures fiscales pérennes relativement à la recherche-développement. Elles durent longtemps. Le Programme de la RS&DE que le Canada a mis en place date de 30 ans. Il a été mis en place en 1985 et a permis l'éclosion de véritables entreprises de technologies au Canada.

Toutefois, on n'a pas complété cette mesure. Quand il est question de mettre au point une technologie, les Canadiens sont très inventifs. Il n'y a pas de doute que nous constituons un peuple d'inventeurs quand on nous compare à d'autres communautés ailleurs dans le monde. Cependant, le vrai défi n'est pas de mettre au point la technologie, mais de l'étendre partout dans le monde. Le marché canadien est petit pour une entreprise de technologies. Celui du Québec uniquement l'est encore plus.

Il faut donc une pérennité. Il existe beaucoup de programmes gouvernementaux qui visent à nous accompagner dans une mission technologique à l'étranger. Toutefois, il s'agit de démarches non récurrentes. En commercialisation, cela ne fonctionne pas ainsi. Dans ce domaine, on réussit si on fait un effort constant et à long terme.

Il faut donc des mesures de pérennité et celle que nous proposons est très simple. Il faut d'abord qu'une compagnie ait déjà profité du programme de crédits d'impôt fédéral pour la recherche-développement. Il faut également qu'elle ait une propriété intellectuelle enregistrée sous forme de brevet — ou sous toute autre forme — et enfin qu'elle ait un programme systémique de commercialisation comme on a en R-D. Un programme crédible doit être préparé par l'entreprise elle-même ou par un consultant externe, par un expert. À ce moment, elle se qualifie.

Quelles seront les dépenses admises? Il n'y aura que le salaire de la personne au sein de l'entreprise qui est responsable de commercialiser la technologie. Peu de gens ont ces compétences au Québec. Ils coûtent donc cher. Ils sont payés de 150 000 \$ à 200 000 \$ par année. En général, il s'agit d'ingénieurs qui possèdent un MBA ou qui ont déjà une expérience dans le domaine du commerce international. Les PME devraient avoir droit au même crédit d'impôt que l'on a en R-D. Au provincial, c'est 30 % et au fédéral c'est également environ 30 %. Cela permettrait à des entreprises d'investir véritablement à long terme dans la commercialisation dans des marchés ciblés — pas dans des démarches sans récurrence qui ne fonctionnent pas — et ce, avec une stratégie de marketing à long terme.

Nous avons mentionné comment la loi du Canada devrait être amendée et comment on peut avoir droit à ce crédit. Nous avons engagé l'entreprise Deloitte Touche Tohmatsu pour ce faire. Cela a été fait. Nous avons un document complet qui a été fait par Écotech Québec.

Avec l'Institut de recherche économique du Québec, nous avons également évalué le coût fiscal d'une telle mesure pour le territoire du Québec qui serait applicable uniquement aux PME. La définition fédérale d'une PME est d'avoir moins de 50 millions de dollars d'investissement. Bombardier ou Bell Canada n'ont pas besoin de crédit d'impôt à la commercialisation, mais les PME en ont besoin. Le coût fiscal est indiqué ici sur l'avant-dernière diapositive, avec les revenus supplémentaires qui vont être générées par cette mesure en vertu des ventes supplémentaires. Le coût fiscal net pour les PME québécoises qui oeuvrent dans le domaine des technologies propres est de 7,5 millions de dollars annuellement. Le coût fiscal brut est de 17,8 millions de dollars et les revenus fiscaux et parafiscaux sont de 10,3 millions de dollars.

En ce qui a trait au Canada, on peut dire que c'est quatre fois plus. Cela représenterait donc de 30 à 40 millions de dollars par année. Soyez assurés que les PME qui oeuvrent dans le secteur des technologies propres vont véritablement croître.

•(1610)

C'est l'un des éléments de l'avenir économique du Canada, car beaucoup d'entreprises s'intéressent aux technologies propres.

Je termine en disant que c'est transversal. Une technologie propre peut être mise au point par une compagnie comme la mienne ou par une entreprise qui fabrique des meubles recyclables. Il y a une question de définition. Nous avons eu la même discussion avec l'Institut de la statistique du Québec. On peut bien circonscrire le domaine visé par cette mesure fiscale...

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Monsieur Drouin, votre temps est écoulé. Je vais vous demander de vous arrêter ici, mais je suis sûr que vous aurez la possibilité de nous en parler un peu plus longuement durant la période de questions.

Monsieur Gill, vous avez la parole pour sept minutes.

M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos témoins d'être des nôtres aujourd'hui et de nous aider dans le cadre de cette étude. Permettez-moi également de vous féliciter pour votre succès et votre travail acharné. Vous avez énormément de mérite.

Je vais d'abord m'adresser à M. Hall, mais j'aimerais que tous les témoins répondent à ma question. Avez-vous eu l'occasion de traiter avec des organismes gouvernementaux tels que le Service des délégués commerciaux, EDC ou la BDC? Racontez-nous votre expérience en ce qui a trait à l'aide que vous pourriez avoir reçue ou votre interaction avec ces organismes. Avez-vous des recommandations à nous faire sur la façon dont on pourrait améliorer ces services?

Nous allons donc commencer par M. Hall.

M. Brandon Hall: Comme je l'ai dit, la plupart de mes interactions ont eu lieu au niveau provincial avec le Partenariat du commerce et des exportations de la Saskatchewan ou le Service des délégués commerciaux à Saskatoon.

Je n'ai jamais eu de mauvaises expériences avec le Service des délégués commerciaux. Au contraire, il m'a été d'une grande aide. Angela, déléguée commerciale à Saskatoon, est surchargée de travail. Comme elle est toute seule là-bas, elle est très sollicitée et, par conséquent, il est difficile de pouvoir lui parler ou d'obtenir une réponse rapidement, ce qui est typique d'un délégué commercial.

Nous n'avons pas interagi avec la BDC depuis plusieurs années. Encore une fois, comme quelqu'un l'a dit plus tôt, nous étions considérés comme une entreprise à « haut risque », alors nous nous sommes tournés vers une autre source de financement.

Nous ne nous sommes pas adressés à EDC non plus, mais j'ai entendu beaucoup de bien à son sujet.

M. Parm Gill: Merci.

[Français]

Mme Michelle Laflamme: En ce qui a trait à Emovi, nous avons fait affaire avec le Service des délégués commerciaux. Un délégué basé à Montréal nous a permis de rencontrer plusieurs délégués qui se trouvent aux États-Unis, en Chine et en Australie. Nous avons aussi eu la chance de rencontrer tous ces délégués en personne. J'ai d'ailleurs rencontré ce matin la déléguée qui est en poste à Beijing. Pour nous, c'est un service hors pair. Ils comprennent bien nos besoins et ils font partie de notre équipe. Je travaille avec eux depuis plusieurs années, soit depuis les débuts de la commercialisation.

Comme M. Hall, nous avons cogné à la porte de la BDC, mais cette dernière a considéré que notre entreprise était trop à risque. J'ai donc utilisé le fonds en capital de risque et la Banque Royale du Canada nous a accordé une marge de crédit, avec une garantie d'EDC.

Je ne sais pas si c'est ainsi partout, mais les gens du Service des délégués commerciaux et d'EDC sont dynamiques et comprennent les entrepreneurs et leurs besoins. Ils prennent le temps de bien faire les choses et agissent très rapidement. Cela nous a beaucoup aidés.

[Traduction]

M. Parm Gill: C'est parfait.

[Français]

M. Nicolas Letenneur: Je vais parler de mon expérience parisienne avec les délégués commerciaux.

J'avais l'impression de ne pas être un joueur suffisamment intéressant pour le marché européen. C'est dommage, car j'aurais dû recevoir un accueil un peu différent. J'aurais aimé qu'on me donne la possibilité de développer ce marché. Pour remédier à cela, on pourrait améliorer les connaissances et adopter une attitude différente à l'égard des produits comme le mien, qui a sa place dans un marché de 700 millions d'habitants.

• (1615)

M. Guy Drouin: Nous menons des projets où nous faisons du « *build, own, operate* ». Nous sommes propriétaires d'infrastructures. Nous avons déjà possédé une centrale au Salvador. Nous avons une usine en Alabama qui récupère le méthane. Nous sommes en train de la refinancer pour augmenter sa capacité. Nous discutons justement avec EDC, qui fait également du « *real project finance* ». C'est très intéressant. Ces gens sont très compétents. C'est très pointu sur le plan financier et donc très prudent. Je vous dirai plus tard si nous sommes heureux à cet égard si nous avons pu conclure cette affaire.

Avec le Service des délégués commerciaux, nous avons travaillé en Chine et reçu du soutien à cette fin. À l'époque, l'ambassadeur du Canada à Beijing et son chef commercial nous ont aidés dans des circonstances très précises. C'est un service que nous pouvons utiliser si cela s'avère nécessaire.

[Traduction]

M. Parm Gill: Merci.

J'ai une deuxième question. Le manque d'accès aux capitaux peut être un obstacle majeur pour les PME qui souhaitent se lancer sur de

nouveaux marchés. Dans quelle mesure est-il difficile pour les entreprises canadiennes d'obtenir un financement abordable, et comment cette situation se compare-t-elle à celle d'autres pays?

Puis-je commencer par M. Hall?

M. Brandon Hall: D'accord.

Comme je l'ai dit, ce qui est indispensable à toute jeune entreprise, ce sont les liquidités et l'accès au financement. Je témoigne ici à titre de directeur des opérations de Prairie Machine and Parts, alors qu'il y a quatre mois, je possédais PapaBravo Innovations. Nous avons dû vendre notre entreprise pour accroître nos activités. Nous n'avions pas accès à du financement, contrairement à l'entreprise qui nous a achetés, qui était en affaires depuis longtemps.

Nous nous sommes tournés vers le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial et les banques, en vain. Nous nous sommes aussi adressés à des investisseurs providentiels. Enfin, nous avons tout simplement décidé de vendre notre entreprise et notre propriété intellectuelle afin de prendre de l'expansion. Nous n'avions pas le choix si nous voulions que notre entreprise croît et soit prospère — tout comme l'économie canadienne.

Je dirais qu'il est très difficile d'obtenir du financement. Comme je l'ai dit à quelques reprises, il est difficile d'en obtenir par l'intermédiaire de la BDC. Il est plus facile de se faire financer par une banque traditionnelle que par la BDC. Il y a quelque chose qui ne tourne pas rond lorsque la BDC considère une entreprise comme étant à haut risque et pas une banque indépendante.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Madame Freeland, vous disposez de cinq minutes.

Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.): Merci beaucoup.

Tout d'abord, je tiens à remercier tous nos témoins de leur présence aujourd'hui. Il est très inspirant d'entendre des témoignages de gens qui travaillent d'arrache-pied pour lancer une entreprise et créer des emplois.

Je suis ravie de vous entendre dire à quel point les diplomates canadiens travaillent fort et vous aident. On critique parfois les gens qui travaillent pour le gouvernement du Canada en disant qu'ils ne sont que des bureaucrates, mais selon ce que vous dites, leur travail est essentiel à la croissance de notre économie.

Je vais d'abord m'adresser à M. Hall.

Vous avez dû vendre votre entreprise afin de prendre de l'expansion, et malheureusement, c'est une histoire qu'on entend trop souvent au Canada. Nous sommes des gens intelligents, des entrepreneurs, des travailleurs acharnés. Toutefois, chaque fois que nous avons du succès, nous devons vendre nos entreprises.

Selon vous — et les autres témoins —, de quoi avons-nous besoin pour créer les conditions favorables qui permettraient à des entreprises comme la vôtre de croître et de devenir des chefs de file mondiaux qui acquièrent d'autres entreprises plutôt que l'inverse?

M. Brandon Hall: Encore une fois, il est essentiel d'avoir accès à des capitaux et à des conseils, et dans mon cas, j'avais davantage besoin de mentors et de conseils financiers. C'est la raison pour laquelle j'ai parlé de la mise en place d'un programme ciblé qui viendrait en aide aux petites entreprises comme PapaBravo. Elles s'apprentent à pénétrer de nouveaux marchés et ont besoin d'un petit coup de pouce pour réussir à s'implanter. Avec un tel programme, vous pourriez cibler les entreprises prometteuses qui sont sur le point de passer à l'action.

N'empêche que l'accès aux capitaux est primordial.

• (1620)

[Français]

Mme Chrystia Freeland: Est-ce que quelqu'un d'autre voudrait intervenir à ce sujet?

M. Denis Leclerc: Pour les entreprises qui se consacrent aux technologies propres, l'accès au capital est bien sûr un enjeu, mais l'accès aux marchés en est un également. Dans ce domaine, les nouvelles entreprises se demandent comment elles peuvent trouver un banc d'essai et tester une innovation dans la vraie vie. C'est pourquoi à Écotech Québec nous insistons beaucoup pour que ce rôle soit joué aussi par les marchés publics. J'entends par là les gouvernements et les organismes publics et parapublics du gouvernement, qui couvrent une multitude d'entreprises et d'organisations, qu'il s'agisse d'organisations de chalets de plein air ou de congrès. Ce sont tous des organismes publics et parapublics. Ils ont un rôle à jouer pour ce qui est d'héberger les nouvelles technologies afin de les tester.

Une fois que les technologies sont testées, ces entités deviennent des vitrines technologiques. Il faut des vitrines technologiques pour permettre à un entrepreneur de faire la promotion de ses technologies et d'attirer des clients potentiels. Bien souvent, lorsque l'entrepreneur quitte le Canada pour essayer de vendre sa technologie à l'étranger, il se fait demander où celle-ci est appliquée dans son pays. Or quand il n'y a pas d'application chez nous, cela nous coupe les jambes. On parle donc d'un banc d'essai, d'une vitrine technologique et, bien sûr, d'un appui à la commercialisation ici et à l'étranger.

[Traduction]

Mme Chrystia Freeland: Est-ce que je peux poser une autre question, ou est-ce que mon temps est écoulé?

[Français]

Comme il me reste encore un peu de temps, ma question s'adresse à M. Letenneur.

Vous travaillez en Asie. Est-ce que l'accord du Partenariat transpacifique, ou PTP, est important pour vous?

M. Nicolas Letenneur: Oui, mais comme je l'ai expliqué plus tôt, les coûts de transport demeurent tout de même problématiques. Un soutien en ce sens pourrait peut-être nous aider à ouvrir ce marché. Sinon, cela pourrait se faire par l'entremise des transferts technologiques. C'est le seul moyen que j'ai pu trouver à ce jour. Pour ouvrir ce marché à nos produits, c'est définitivement un pas dans la bonne direction.

Mme Chrystia Freeland: Quelles conséquences subiriez-vous si l'accord du PTP était conclu sans la participation du Canada? Est-ce que ce serait un problème?

M. Nicolas Letenneur: Ce serait dommage. Je pense qu'il est important que nous soyons là d'une certaine façon.

M. Denis Leclerc: Ce qu'on veut, c'est ouvrir les marchés.

[Traduction]

C'est l'accès au marché et l'accès au capital.

[Français]

Comment fait-on pour accéder à ces marchés? Comment peut-on être à la table lorsque vient le temps de prendre des décisions?

De plus en plus, il va y avoir des barrières tarifaires, mais également des façons de contrer la concurrence. Il y a présentement du mouvement sur le plan des technologies, mais également sur le plan des ressources. Toute l'économie circulaire peut devenir un obstacle à la commercialisation. Nous avons vraiment avantage à être à la table et à conclure des ententes avec les divers marchés afin de faciliter les choses pour les entreprises canadiennes et faire en sorte qu'elles puissent exporter vers l'étranger.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, madame et messieurs, de votre présence et de vos témoignages.

Le comité a entendu diverses petites et moyennes entreprises d'un océan à l'autre. Il est très intéressant d'écouter leurs histoires. J'ai déjà moi-même été propriétaire d'une petite entreprise — un exploitant. Je peux voir parfois, en particulier les entreprises en démarrage... Monsieur Hall, vous avez dû penser parfois qu'il y avait plus de mois que d'argent pour tenir le coup.

On dit qu'en premier, vos trois ou quatre sources de fonds sont votre famille, vos amis et des cinglés. Une fois cette étape franchie, vous commencez à vous mettre en doute. Mais je félicite chacun de vous pour votre motivation et votre esprit d'entreprise et d'innovation.

Monsieur Hall, je lisais en ligne comment vous avez acquis cette entreprise. C'est une idée que vous avez maintenant introduite dans l'industrie minière. Avez-vous assisté à la conférence de l'ACPE à Toronto, au début de l'année, ou à d'autres salons professionnels?

• (1625)

M. Brandon Hall: Nous ne sommes pas allés à la conférence de l'ACPE, car elle porte sur le développement et l'exploration plutôt que de s'adresser aux exploitants. Je vais être à celle de l'ICM, dans deux semaines, à Montréal. Cependant, l'année passée a été difficile pour l'exploitation minière en Saskatchewan; l'année a été difficile à tous points de vue en Saskatchewan. L'argent était rare et nous n'avions pas d'argent pour aller à des salons professionnels, l'année passée.

L'hon. Ron Cannan: Maintenant, vous avez 45 employés et une croissance de 6 millions de dollars, ce qui est exponentiel. C'est une croissance d'une rapidité incroyable. Quelles sont vos projections, à ce point-ci? Qu'envisagez-vous pour l'avenir, et que pouvons-nous faire en tant que gouvernement pour contribuer à la poursuite de cette croissance?

M. Brandon Hall: J'imagine que j'aurais pu donner un peu plus de précisions. En 2013, je suis passé de 5 000 à 45 000 pieds carrés, et de 4 à 45 employés, et j'ai eu des ventes de 6 millions de dollars. Puis, avec le ralentissement économique de l'année passée, j'ai mis à pied environ la moitié de mes employés. Il ne m'en restait plus que 26. Puis, au 31 décembre, j'ai été officiellement acheté par Prairie Machine and Parts. Maintenant, nous avons un effectif de 150 employés et des installations de 300 000 pieds carrés.

L'hon. Ron Cannan: Est-ce que la main-d'oeuvre représente un problème?

M. Brandon Hall: En général, non. Je ne dirais pas que la main-d'oeuvre représente un problème. Il y a certaines compétences très précises que je n'ai pas réussi à trouver, mais pour la main-d'oeuvre générale, ce n'est pas un problème.

L'hon. Ron Cannan: Je vais poser une question à vous tous. Je vais commencer par vous. Nous avons le PAMM, le Plan d'action sur les marchés mondiaux. Il s'agit du cadre général du programme commercial audacieux de notre gouvernement. Quand nous l'avons lancé en 2006, nous avons cinq accords commerciaux. Je suis membre du comité depuis un peu plus de neuf ans, et nous avons maintenant 38 accords commerciaux de plus.

Êtes-vous au courant des ateliers mondiaux qui ont été offerts partout au pays et dont l'objectif est d'aider les propriétaires de petites entreprises comme vous?

M. Brandon Hall: Oui. J'ai assisté à quelques-uns de ces ateliers ici à Saskatoon. L'atelier « Le monde à votre portée » a eu lieu il y a peut-être un mois. L'année passée, il y a eu un autre atelier sur l'exportation à l'étranger par l'intermédiaire de la chambre de commerce.

Oui, je suis au courant et j'y assiste quand je peux.

L'hon. Ron Cannan: Est-ce qu'ils ont été utiles?

M. Brandon Hall: Oui, tout à fait. Ils donnent une bonne occasion de réseautage. Comme je l'ai dit dans mon exposé, ce sont à des choses de ce genre que les propriétaires d'entreprises canadiennes doivent assister. S'ils ne peuvent pas, il leur faudrait peut-être une forme de présentation ou d'énoncé, une sorte de bulletin de ce qui a été présenté, du sujet de l'atelier et des programmes qui seraient utiles pour ceux qui ont été invités, mais qui n'ont pas pu y aller.

L'hon. Ron Cannan: Ce pourrait être, par exemple, une vidéo récapitulative sur YouTube que vous pourriez regarder à la maison.

M. Brandon Hall: Oui, ou ce pourrait même être une lettre envoyée par la poste qui dit: « Désolé que vous n'avez pu y être. Voici ce dont nous avons parlé. Voici certains des programmes et des services qui sont offerts. »

L'hon. Ron Cannan: Je comprends.

Madame Laflamme, vous détenez une maîtrise en droit et vous innovez, et maintenant, vous étudiez l'anatomie. Vous avez des formations et des compétences très diverses. Pouvez-vous nous parler un peu de « Le monde à votre portée »? Premièrement, êtes-vous au courant de ces ateliers, et avez-vous reçu de l'aide du gouvernement fédéral?

[Français]

Mme Michelle Laflamme: Il y a environ un mois, j'ai assisté à un événement de Go Global. C'était très instructif au plan de l'information et du réseautage. C'est toutefois le seul événement auquel j'ai assisté.

[Traduction]

L'hon. Ron Cannan: Sur le plan des occasions relatives à votre innovation, est-ce que c'était dans vos plans de diffuser ces connaissances non seulement au Canada, mais aussi partout dans le monde? Avez-vous travaillé à un plan d'activités ou à un modèle avec l'aide de délégués commerciaux en vue d'exporter cette information, ces connaissances novatrices que vous possédez?

[Français]

Mme Michelle Laflamme: Nous sommes en train de trouver des distributeurs à l'étranger. J'ai rencontré plusieurs délégués commerciaux et je travaille avec eux en vue d'établir les profils des distributeurs recherchés. Depuis le début de l'année 2015, nous travaillons en équipe à ce sujet. Nous tenons assez fréquemment des rencontres et des discussions à cet égard.

Mon deuxième défi est de financer cette partie. Nous avons été financés par le Fonds Bio-Innovation, qui reçoit son argent principalement du Fonds de solidarité FTQ, au Québec. La difficulté est la même que celle dont on vient de parler. En 2012, je suis allée aux États-Unis pour obtenir du financement avec l'aide du Service des délégués commerciaux. Les gens de ce service m'ont fait participer à un concours. Je l'ai gagné et j'ai pu faire une présentation à environ 325 investisseurs américains. Cela a soulevé de l'intérêt à investir dans Emovi Inc.

Je faisais face à deux défis. Premièrement, pour un investisseur américain, du capital de risque doit provenir de ma province, le Québec, ou à tout le moins de quelque part au Canada. Or il y en a très peu au Canada et au Québec.

Deuxièmement, il y avait des bancs d'essai ou des vitrines technologiques au Québec. Nous avons aussi fait des ventes en France et en Australie, mais le banc d'essai devait être aux États-Unis. Ils nous ont incités à installer des systèmes gratuits en roulement aux États-Unis. C'est très dispendieux pour nous. C'est un cercle vicieux. Nous avons besoin d'argent pour le faire.

Le financement faisait l'objet de discussions et il aurait pu se concrétiser, mais au Québec, il n'y a pas beaucoup de fonds disponibles. Deux fonds étaient intéressés. Il y a eu une mésentente dans le...

• (1630)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, madame Laflamme, mais je dois vous interrompre, car nous avons nettement dépassé le temps.

Madame Liu, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Messieurs Drouin et Leclerc, je vous remercie de vos témoignages.

Je me souviens qu'en 2012, le comité avait discuté de votre idée de crédit d'impôt pour la commercialisation de ressources naturelles. Je sais que vous proposez la même solution depuis longtemps. C'est aussi pertinent aujourd'hui que cela l'était en 2012. Nous allons donc continuer à examiner cette proposition.

Avant de parler de ce crédit d'impôt pour la commercialisation, j'aimerais m'adresser à Mme Laflamme. Vous avez mentionné faire face à des défis associés à la commercialisation. Est-ce qu'un crédit d'impôt pourrait vous aider à ce sujet?

Mme Michelle Laflamme: Nous ne nous sommes pas parlés, mais j'ai le même point de vue qu'eux. Il devrait y avoir une certaine forme d'aide à la mise en place de vitrines technologiques à l'extérieur du pays. Nous avons bénéficié d'une vitrine technologique avec l'appui du gouvernement du Québec, mais c'était pour le Québec. Cependant, pour vendre aux États-Unis, nous devons être présents dans ce pays. Nous avons investi dans l'exportation de nos produits aux États-Unis, mais pour ceux qui nous suivront, il serait fort utile qu'il y ait un appui.

Je pense qu'il y a eu une étude canadienne à ce sujet il y a quelques années. Pour chaque dollar investi en recherche-développement pour laquelle il y a un brevet, il y a des pertes d'au moins 8 \$ ou 9 \$ liées à la commercialisation. Nous avons de la difficulté à rendre cela rentable.

Mme Laurin Liu: J'en prends bonne note.

Concernant le crédit d'impôt que vous proposez, pourquoi est-il important qu'il fasse partie du crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental?

Mme Michelle Laflamme: Je ne pourrais pas me prononcer sur la forme. Je ne sais pas si le mode crédit d'impôt à la R-D soit la meilleure méthode. J'imagine que des gens ont fait des études à ce sujet.

Ce qui importe, c'est qu'il y ait un appui à la commercialisation. Une fois que la recherche-développement est terminée, il est trop tôt pour avoir du capital de risque. Même si c'est le risque qui est recherché, c'est encore trop à risque. Il y a une étape qu'on appelle « la vallée de la mort » pour ce qui est de la mise en marché de l'innovation. Cette vallée de la mort est pénible, longue et difficile. Il y a très peu d'entreprises qui s'en sortent.

Au Québec, nous sommes quand même peu nombreux. Donc, il n'y a pas de masse critique de gens qui ont réussi, de sorte que l'expérience se perd. Il est très rare qu'on puisse trouver un mentor qui a traversé ce qu'on a vécu. On est toujours seuls dans le processus. Ceux qui peuvent nous aider n'ont pas nécessairement de l'expérience en la matière. C'est difficile. Pour qu'il y ait de bons mentors et pour qu'on ait envie de continuer, il faut que des entreprises aient réussi et que le chemin ait été plus facile. Dans le domaine médical qui est le mien, les entreprises qui ont réussi ont presque toutes été vendues. Les gens ont abandonné et changé de domaine.

• (1635)

Mme Laurin Liu: Monsieur Leclerc ou monsieur Drouin, qu'en pensez-vous?

M. Guy Drouin: Je peux répondre à cette question.

Personnellement, j'ai traversé la vallée de la mort. J'ai failli mourir de soif. Je suis persuadé que le crédit d'impôt à la commercialisation est tout simplement l'extension d'un programme existant. Il s'agit de rendre admissible les dépenses liées à la commercialisation. Nous les limitons uniquement à la main-d'oeuvre affectée à la commercialisation. Cela ne comprend pas les billets d'avion. Il ne faut pas que cela devienne un bar ouvert.

Il y a une chose qui a permis à ma compagnie de développer des technologies. On savait qu'il y avait un programme qui, peu importe le parti politique au pouvoir, allait perdurer. Développer un marché ne se fait pas en un an. Cela peut prendre 10 ans. Il faut faire une première unité qui fonctionne. Par la suite, les gens vont s'y rendre. Cela coûte cher.

Comme l'a dit mon ami Denis Leclerc, perpétuer une belle invention coûte plus cher que de la créer. Au Canada, on a créé énormément de programmes pour permettre l'innovation. Il y a des subventions et des prêts, comme le Programme de financement complémentaire de TDCC. De plus, il y a, dans certains cas, les crédits d'impôt, les subventions fédérales, provinciales et municipales. Par contre, en ce qui a trait à la commercialisation, il n'y a rien. On n'a pas fini le travail. Il faut mettre au monde notre économie du savoir. Il manque cet outil qui va durer dans le temps.

M. Denis Leclerc: C'est la raison pour laquelle...

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé... très rapidement, monsieur.

[Français]

M. Denis Leclerc: C'est une façon de ne pas compliquer les choses. Cette façon de faire permettrait de simplifier les choses.

[Traduction]

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Shory, vous avez cinq minutes.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins également.

Monsieur Hall, quand vous parliez de 80 heures, vous m'avez rappelé mes débuts en droit, quand j'étais appelé à la barre. Je ne sais pas si c'était judicieux ou pas, mais j'ai lancé mon propre cabinet et j'y ai consacré autant d'heures que vous dites. J'imagine que travailler fort fonctionne pour tout le monde. Travailler fort porte des fruits, alors je vous félicite.

Quand le budget a été déposé la semaine passée, il y avait deux choses pour les petites entreprises. Il y avait une réduction de 2 % des impôts des petites entreprises sur quelques années, ainsi qu'une augmentation des gains maximum avant qu'une entreprise soit considérée comme une grande entreprise aux fins de l'impôt.

Je vais poser ma question en premier à M. Hall, et tout le monde pourra ajouter ses commentaires. Pensez-vous que cette réduction de l'impôt vous ferait travailler plus que les 80 heures actuelles? Est-ce que cela vous encouragerait à travailler plus fort et à faire plus d'argent à mettre dans vos poches? Est-ce que cela aiderait toutes les entreprises ici présentes à étendre leurs affaires et à créer plus d'emplois?

M. Brandon Hall: Je pense bien que ce qui m'inciterait à travailler 80 heures, c'est le succès du produit et de l'entreprise, et pas tant les allègements fiscaux. Cependant, un allègement fiscal est un avantage supplémentaire. Si la situation était telle que l'année passée, cela n'aurait pas tant d'importance. Mais maintenant, cette année, avec l'économie qui reprend, je me réjouis même des petites réductions d'impôt comme cela et de l'augmentation des gains avant les taxes. Je vais travailler plus fort cette année pour faire augmenter les ventes et accéder à de nouveaux marchés, grâce à cela. Alors, la réponse est oui.

M. Devinder Shory: Je vais demander à chacun de répondre tour à tour.

M. Guy Drouin: Oui. Bien sûr, nous ne pouvons dire non à une telle mesure. Mais encore là, nous pensons que l'allègement fiscal relatif à l'effort de commercialisation à long terme, comme nous l'avons indiqué, le crédit d'impôt pour la commercialisation est une mesure continue qui sera plus utile qu'un allègement fiscal de 2 %.

[Français]

M. Nicolas Letenneur: J'irais dans le même sens, soit celui du crédit d'impôt. Exporter coûte extrêmement cher. On a donc en effet besoin de ce soutien. Ce serait préférable à une baisse d'impôt.

• (1640)

Mme Michelle Laflamme: Pour les entreprises qui sont dans le secteur de l'innovation et de la commercialisation de l'innovation, il faut du temps avant que de telles mesures puissent être utiles. Je pense qu'une aide serait nécessaire. C'est un peu dans le sens où cela a été présenté. Il peut y avoir un autre critère, c'est-à-dire qu'un autre investisseur se joigne à la formule qui a été présentée. Cela crée un effet de levier.

Pour nous, ce serait plus utile que la réduction de taxes. Nous sommes des gens passionnés et nous voulons réussir. Or il faut pour cela des programmes qui nous amènent sur la voie de la réussite et qui tiennent compte du fait que nous sommes des gens déterminés à faire en sorte que les choses fonctionnent. À mon avis, les petites mesures fiscales conviennent aux entreprises qui ont un gros volume et qui optent pour la croissance. Ces mesures sont plus intéressantes dans de tels cas, mais ce ne l'est peut-être pas pour des entreprises comme Emovi.

[Traduction]

M. Guy Drouin: J'ajouterai que quand nous faisons un bon profit, je suis heureux de payer mes impôts sur le revenu au gouvernement, car si vous faites un profit, cela signifie que vous avez du succès. Il est normal de payer des impôts au gouvernement, alors avoir un allègement fiscal de 2 %...

M. Denis Leclerc: Vous avez donc deux types d'entreprises: celles qui paient des impôts et celles qui espèrent en payer un jour.

M. Devinder Shory: Nous parlons de petites entreprises et d'entreprises qui démarrent. Je pense que tout est bon et utile, pour les entreprises qui démarrent.

Monsieur Letenneur, je crois que vous avez parlé des droits d'autres pays, ou de ce que j'appelle les obstacles au commerce. Comme je l'ai dit, et comme mon collègue l'a mentionné, notre gouvernement envisage des accords de libre-échange et aimerait que les règles soient uniformisées. Ce que nous voulons, c'est sortir du pays pour aller vendre des produits. Je suis sûr que vous seriez ravis de tous les types d'accord de libre-échange.

Mis à part les accords de libre-échange, pensez-vous que le gouvernement devrait faire quelque chose pour atténuer les obstacles de ce genre, entre autres?

[Français]

M. Nicolas Letenneur: Pour une entreprise comme la mienne, soit une petite PME du Québec, le marché du libre-échange est plus dangereux qu'enrichissant. C'est d'abord parce que dans mon domaine, le marché du libre-échange va amener sur le marché du Québec de très grosses compagnies, notamment des compagnies européennes — et c'est déjà commencé —, qui vont prendre la place des petites PME au niveau local. Dans mon contexte, le marché du libre-échange est plus dommageable qu'avantageux.

Le fait d'imposer des taxes pour des produits similaires aux miens et compliquer leur entrée au niveau de l'Agence canadienne d'inspection des aliments serait beaucoup plus utile pour nous. Les produits semblent entrer beaucoup trop facilement au pays.

Le vice-président (M. Don Davies): Je vous remercie.

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

M. Marc-André Morin: M. Drouin vient de mon comté ainsi que M. Leclerc. Ce n'est pas tous les jours qu'on voit ici des spécialistes de l'énergie verte.

J'aimerais que vous formuliez des commentaires sur la position du Canada pour ce qui est de l'exportation des technologies vertes. Comment se situe-t-on par rapport à des pays comparables? Comment pourrions-nous qualifier notre performance?

J'ai l'impression qu'elle est presque inexistante si on parle de concurrence avec le Japon, la Norvège ou n'importe quel autre pays que l'on peut choisir au hasard.

M. Denis Leclerc: Dans le domaine des technologies propres, il y a au Canada ce que j'appellerais des « poches d'innovation » dans certaines régions et certaines provinces.

M. Marc-André Morin: Comme au Québec?

M. Denis Leclerc: Au Québec, l'avantage, c'est qu'il y a une grappe qui permet de regrouper l'ensemble de l'écosystème, que ce soit les entrepreneurs, les chercheurs ou les financiers. Cela donne un élan additionnel au développement et à la commercialisation des technologies propres.

La semaine dernière, nous étions à Québec dans le cadre d'une table ronde sur l'économie verte. Nous avons rencontré plusieurs intervenants provenant de l'Ouest du pays et des Maritimes. À l'un des ateliers, nous avons conclu en nous demandant comment se faisait-il que chacune des provinces n'avait pas une entité pouvant accélérer le développement et la création de technologies. Nous avons aussi conclu que ce secteur devait devenir stratégique dans l'économie du Canada. Ainsi, le modèle d'Écotech Québec sera étudié dans d'autres provinces.

Par ailleurs, si nous faisons une comparaison avec d'autres pays, il existe des grappes semblables à Écotech Québec. Bien sûr, les pays scandinaves sont beaucoup plus avancés que nous en ce qui a trait au développement et à la commercialisation. Je vous invite à observer particulièrement la Finlande, qui a décidé que le marché des technologies propres allait être un secteur stratégique. Elle a mis en place plusieurs mesures qui permettent non seulement le développement, mais aussi la commercialisation.

Je pense aussi au Danemark où il y a une grappe comme celle d'Écotech Québec à Copenhague. Elle est beaucoup plus imposante que celle que nous avons au Québec et elle obtient des résultats beaucoup plus importants. Comprendons-nous, nous obtenons des résultats selon les moyens que nous avons en place.

Chez Écotech Québec, nous souhaitons qu'un jour il y ait des grappes semblables à la nôtre dans les autres provinces. À l'heure actuelle, malheureusement, c'est plus facile pour nos entreprises de faire des affaires avec des grappes à l'extérieur du Canada qu'avec d'autres regroupements dans les autres provinces. C'est plus difficile de faire des affaires à l'intérieur du Canada. Nous estimons que c'est une aberration.

Comment pouvons-nous accélérer ce partenariat d'échange de technologies et de besoins au sein même du Canada? Je crois qu'il s'agit d'un défi que nous devrions relever.

• (1645)

M. Guy Drouin: J'ajouterais une chose très importante pour le développement des technologies propres.

Nous avons vu qu'en Europe, certains pays ont rapidement développé des technologies propres, notamment la France et la Finlande. Ils ont fixé un prix sur le carbone. Ils ont un marché du carbone.

Le Québec vient de créer un marché du carbone en collaboration avec la Californie. D'ailleurs, je serai à Los Angeles demain pour assister à un grand salon du carbone. Le gouverneur de la Californie, M. Brown, sera présent lors de cet événement, de même que les ministres de l'Environnement du Québec et de l'Ontario. L'Ontario vient d'ailleurs de rejoindre le Québec au sein du marché du carbone.

Quand on fixe un prix sur le carbone, cela permet à énormément de technologies vertes de devenir rentables. Cela permet de créer ce qu'on appelle « l'économie du XXI^e siècle », soit la nouvelle économie. Une économie verte, c'est une économie plus productive. Il s'agit de produire plus avec moins. Cela entraîne moins d'effets sur l'environnement. Cela profite donc à tout le monde. Cela améliore aussi l'efficacité de notre système économique et notre production actuelle. En même temps, cela protège la planète et permet un développement durable.

Finalement, en fixant un prix sur le carbone, le Québec permet, par exemple, à Biothermica de vendre des crédits de carbone d'une valeur de 1 million de dollars. Nous l'avions annoncé dans *La Presse* il y a deux semaines. Tout cela a été possible grâce à une technologie nouvelle inventée par Biothermica. Elle a été appliquée sur une mine de charbon en Alabama pour réduire les émissions de méthane. Cette réduction avait un prix sur le marché de la Californie. Nous avons vendu cette application au coût de 1 million de dollars. Cela m'a permis de récupérer mon investissement. Ce million de dollars a abouti dans le compte de banque de Biothermica et a servi à payer des salaires et la recherche-développement afin de continuer à améliorer l'entreprise. Cela a servi bien sûr à payer de l'impôt, ce qui est très important

Des voix: Oh, oh!

Le vice-président (M. Don Davies): Merci beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Allen, vous avez cinq minutes.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence. Je me réjouis de la bonne discussion que nous avons aujourd'hui.

Monsieur Letenneur, j'aimerais commencer par vous. Je veux m'assurer de comprendre. Est-ce que vous vous approvisionnez entièrement en saumon auprès d'entreprises aquacoles canadiennes?

M. Nicolas Letenneur: Non. Mon saumon vient du Chili.

M. Mike Allen: Du Chili?

M. Nicolas Letenneur: C'est parce que notre industrie n'utilise que du saumon surgelé.

[Français]

Je vais continuer en français, parce que mon anglais n'est pas suffisamment bon.

La transformation exige l'achat de matières premières surgelées pour des raisons liées aux bactéries et au contrôle de la qualité. Le Canada produit principalement du saumon frais qui est vendu dans les secteurs de l'épicerie et de la restauration. Toutefois, à l'échelle industrielle, nous utilisons à peu près tous uniquement du saumon congelé. Le Canada n'en produit pas, mais nous serions tout à fait preneurs si l'industrie développait ce créneau.

Ce sont deux marchés complètement différents. Dans le marché du produit frais, le saumon est payé immédiatement. Dans le marché du produit congelé, le saumon est entreposé et vendu beaucoup plus tard. Les Norvégiens et les Chiliens ont développé une expertise à

cet égard. Nous aimerions bien que le Canada prenne position à ce sujet. Acheter des produits canadiens serait préférable pour nous.

● (1650)

[Traduction]

M. Mike Allen: Il viendrait donc entièrement d'entreprises aquacoles chiliennes.

M. Nicolas Letenneur: Oui, norvégiennes et chiliennes.

M. Mike Allen: D'accord. Merci.

Ma question suivante, c'est qu'il est intéressant que vous parliez d'exporter un processus...

M. Nicolas Letenneur: Désolé. J'ai un problème avec l'audio.

M. Mike Allen: Est-ce que ça va, maintenant?

M. Nicolas Letenneur: Oui.

M. Mike Allen: Excellent.

Sur le plan économique, vous avez parlé du transfert de technologies comme étant une très bonne façon pour vous d'étendre vos activités à l'étranger. J'ai quelques questions qui vont m'amener à m'adresser à Mme Laflamme ensuite, car cela va en quelque sorte dans la même veine. Voyez-vous des problèmes avec vos processus qui sont brevetés et avec leur exportation comme étant une bonne façon de faire du transfert de technologie? Est-ce que cela vous cause des problèmes parce que vous exportez cette technologie? Est-ce que vous avez des problèmes sur le plan du processus relatif aux brevets?

[Français]

M. Nicolas Letenneur: Non, il n'y a pas vraiment de brevet dans notre processus de transferts de technologies. C'est plutôt un contrat fait chez un avocat spécialisé dans le secteur des franchises. Il n'y a pas vraiment de brevet lié à ça. C'est un ensemble de transferts de recettes. Certaines machineries sont fabriquées chez nous. Ce sont des prototypes qui ne sont pas nécessairement brevetés. De ce côté, il n'y a pas vraiment de problème.

Par contre, le côté financier et le soutien représentent davantage un problème à l'heure actuelle. Le programme qui existait a été interrompu depuis cinq ans, ce qui nous bloque complètement.

[Traduction]

M. Mike Allen: Vous avez mentionné ensuite que pour chaque projet que vous réalisez à l'étranger, il y a de 5 à 10 personnes de plus à votre administration centrale à Québec. C'est impressionnant. Cependant, une fois que le transfert des technologies se réalise, qu'est-ce qui arrive à ces gens? Est-ce qu'ils continuent de soutenir le transfert des technologies? Qu'est-ce qui arrive?

[Français]

M. Nicolas Letenneur: La complexité du transfert technologique survient après le transfert proprement dit. À l'heure actuelle, nous avons monté l'usine et tout va très bien. La gestion d'une entreprise de transformation alimentaire est complexe. Il y a un soutien pour la mise en oeuvre des plans HACCP. En fait, c'est quelque chose qui est en constante évolution.

Bref, cela nécessite des employés qui vont par la suite transférer l'information aux partenaires à l'étranger. Chaque fois que nous ajoutons une usine, cela nécessite un personnel attiré pour chaque projet de façon à ce que cela se passe le mieux possible. Je n'ai pas dix usines présentement, mais nous avons un projet très sérieux et j'espère qu'il va bientôt se concrétiser.

[Traduction]

M. Mike Allen: D'accord. Merci.

Madame Laflamme, j'aimerais revenir sur un des commentaires que vous avez faits précédemment. Il me semble, compte tenu du recours au Service des délégués commerciaux, qu'il serait bon que nous étendions cela dans le budget. Êtes-vous d'accord?

Mme Michelle Laflamme: Oui.

M. Mike Allen: Vous avez aussi parlé des investisseurs des États-Unis, de l'absence de capital de risque, des essais aux États-Unis, et c'est sur quoi je me suis arrêté. Trouvez-vous, quand vous regardez les accords commerciaux et ce genre de choses, que nous devrions rechercher une plus grande harmonisation de la réglementation? J'imagine que pour ce que vous essayez de vendre, vous devez faire des essais dans tous les pays où vous introduisez votre produit. Est-ce que l'harmonisation de la réglementation serait utile?

[Français]

Mme Michelle Laflamme: Je vais parler de notre expérience aux États-Unis parce que chaque pays peut être différent.

Au plan de la réglementation, je ne pense pas que cela puisse avoir un effet. Peut-être que je me trompe, mais je ne le crois pas.

Aux États-Unis, j'ai eu la chance de parler avec d'autres dirigeants d'entreprises qui, comme moi, recherchaient du financement. Chacune de ces entreprises qui recherchaient du financement avait accès à un plus de fonds de capital de risque que je peux en disposer au Québec.

À l'heure actuelle, au Québec, il y a au maximum deux ou trois fonds qui s'intéressent aux entreprises comme la mienne. Ce n'est pas beaucoup. Ils ne font pas beaucoup d'ententes au cours d'une année. Le nombre n'est donc pas élevé.

De plus, le montant qui est investi est beaucoup plus bas au Québec et au Canada qu'aux États-Unis. Dans ce pays, les entreprises ont accès à des montants beaucoup plus importants pour la même participation. Un financement à 2 \$ ou 3 \$ pour un investissement de 5 millions de dollars équivaudra aux États-Unis à un investissement qui sera peut-être de 10 ou 15 millions de dollars.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, madame Laflamme, mais je dois vous interrompre.

Madame Davidson, vous avez cinq minutes.

• (1655)

Mme Patricia Davidson (Sarnia—Lambton, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous les témoins qui sont présents aujourd'hui. C'est très intéressant de vous écouter. Je félicite chacun de vous pour votre esprit d'entreprise. C'est absolument fabuleux de constater ce genre de talents et la façon dont vous les mettez à profit.

J'aimerais commencer par notre témoin par vidéoconférence, M. Hall.

Vous avez parlé des divers programmes dont vous vous êtes prévalu et des différents secteurs du gouvernement auxquels vous avez pu accéder et qui vous ont été utiles. Vous avez en particulier parlé du programme du CNRC, le PARI. Je pense que vous avez entre autres dit qu'il serait bon de concevoir un programme semblable au PARI. Pourriez-vous nous en dire davantage et nous décrire l'approche ciblée que vous envisageriez, nous parler de la taille du programme et de la façon dont il fonctionnerait?

M. Brandon Hall: Pour ceux d'entre vous qui ne connaissent pas le PARI du CNR, il y a un conseiller technologique, ou dans ce cas-ci, un conseiller en expansion ou exportation. Dans le cadre du PARI, cette personne part à la recherche de jeunes entreprises en démarrage, évalue le potentiel d'une pléthore d'entreprises et en choisit certaines parmi les plus prometteuses, qui affichent un bon développement. Les conseillers vont voir les dirigeants des entreprises sélectionnées pour savoir s'ils pourraient financer un projet pour aider l'entreprise à passer à l'échelon supérieur.

Ce que je me disais au sujet du commerce et de l'exportation, c'est qu'en ce moment, il n'y a que cette grosse tarte pour tous. Tout le monde a accès à tous les programmes, mais ils ne ciblent rien en particulier. On ne nous dit pas: « Telle personne va être votre conseiller, et nous allons venir vous aider à prendre de l'expansion et à cibler un marché. » Par exemple, supposons que je m'intéresse aux mines de sel de l'Ohio. Quelqu'un pourrait venir m'aider à étudier ce marché. Nous pourrions établir un projet et un plan d'affaires, qui seraient financés avec l'aide du gouvernement. Plutôt que de ratisser aussi large, on interviendrait de façon plus ciblée, un peu comme en R-D.

Est-ce que cela répond à votre question?

Mme Patricia Davidson: Oui, c'est très utile.

Cela m'amène à ma prochaine question, qui porte sur le programme de développement des marchés d'exportation, qui vient d'être annoncé et qui prévoit 50 millions de dollars sur 5 ans pour partager les coûts des nouvelles possibilités d'exportation et les étudier avec les PME. Cela représente 10 millions de dollars par année pour les 5 prochaines années.

Comment ce programme devrait-il se déployer et comment peut-il être efficace pour vos entreprises? J'aimerais que chacun de vous réponde à cette question, si possible. Nous pourrions peut-être commencer par M. Leclerc.

M. Denis Leclerc: Eh bien, c'est un bon premier pas. Vous avez dit qu'il représentait 50 millions de dollars...

Mme Patricia Davidson: Oui.

M. Denis Leclerc: Ce montant est réparti sur cinq ans. C'est donc 10 millions.

Mme Patricia Davidson: Oui.

M. Denis Leclerc: Pour toutes les PME du Canada? Eh bien, c'est un bon premier pas, mais je pense qu'il faut nous demander comment nous pouvons l'optimiser. C'est la raison pour laquelle nous réclamons un crédit d'impôt à la commercialisation, qui viendrait appuyer indirectement la commercialisation de l'innovation, du Canada comme de l'étranger.

Je pense qu'il faut faire attention pour bien investir ce genre de fonds et comme M. Hall le disait, qu'il faut peut-être cibler des secteurs en particulier dans lesquels le Canada estime jouir d'un avantage, d'atouts... C'est un peu comme le programme du podium pour les Olympiques. On l'a appelé « À nous le podium ». Quel podium voulons-nous faire nôtre, dans quel secteur, et comment pouvons-nous aider les entreprises concernées à atteindre le podium? Ce serait un bon pas en avant.

Mme Patricia Davidson: Monsieur Letenneur...

[Français]

M. Nicolas Letenneur: D'après ce que je comprends, c'est un programme qui va aider les pays à exporter, mais quelles seront les conditions pour y avoir accès?

• (1700)

[Traduction]

Mme Patricia Davidson: Ces conditions ne sont pas encore établies. C'est ce que je veux dire, de quelle façon le programme serait-il le plus utile?

[Français]

M. Nicolas Letenneur: Ce serait à tout le moins un pas dans la bonne direction.

[Traduction]

Mme Patricia Davidson: Très bien, je vous remercie.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Madame Liu, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Laurin Liu: Si l'aide est disponible vous allez l'accepter, n'est-ce pas? C'est excellent.

Monsieur Drouin, vous avez parlé du marché du carbone au Québec et comment cela est bénéfique pour votre entreprise. Je pense que cela nous permet d'équilibrer le marché parce que cela fait en sorte, comme vous l'avez dit, de rentabiliser les compagnies vertes.

Nous savons que l'Ontario a annoncé récemment son intention de se joindre au marché du carbone. Nous voyons que les provinces jouent de plus en plus un rôle de leadership à ce sujet.

Pensez-vous qu'il est quand même important que le gouvernement fédéral fasse preuve de leadership relativement à la réduction des gaz à effet de serre? Est-il suffisant que les provinces agissent ou faut-il aussi qu'Ottawa agisse à cet égard?

M. Guy Drouin: Le marché qui regroupe le Québec, la Californie et l'Ontario ainsi que l'État de Washington qui se prépare à s'y joindre est extrêmement dynamique. Il fonctionne et profite de certaines erreurs qui ont été faites dans le cadre du Protocole de Kyoto. Il est important et même essentiel, pour que ce marché continue à se développer, que les négociations à Paris en décembre 2015 soient couronnées de succès. Qui a la responsabilité de négocier un traité sur le climat? Ce ne sont pas les provinces. C'est le gouvernement canadien.

Il est important que le gouvernement canadien et les provinces qui sont déjà engagées dans le marché du carbone s'assoient au plus vite à la même table et définissent une position commune, forte et logique de manière à réussir sur le plan de cet enjeu extrêmement important qu'est le traité sur le climat qui devrait être négocié en décembre 2015.

Il ne faut pas attendre au mois de novembre ou deux semaines avant. Il faut y travailler dès aujourd'hui. En effet, il ne faut pas manquer notre coup à Paris. La dernière fois qu'il y a eu une conférence où toutes les parties étaient ensemble, c'était à Copenhague. On n'a pas réussi à prolonger le Protocole de Kyoto et il a fallu six ans pour mobiliser de nouveau la communauté internationale sous le leadership du président de la France, M. Hollande. Il ne faudrait pas manquer notre coup cette fois-ci parce que s'il n'y a pas un traité clair et limpide, le capital privé ne sera pas au rendez-vous.

Il ne faut jamais oublier qu'à la suite de la ratification du Protocole de Kyoto en février 2005, 8000 projets d'investissement dans des pays en voie de développement ont été réalisés par des entreprises par le truchement des mécanismes de développement propre. J'en ai fait un au Salvador. C'était le seul projet canadien enregistré dans le

cadre du mécanisme de développement propre du Protocole de Kyoto. Ces 8 000 projets ont entraîné des investissements privés de 152 milliards de dollars. Il y a donc eu une mobilisation.

Mme Laurin Liu: C'est quand même impressionnant.

M. Guy Drouin: Il y a donc un précédent à cet égard.

Je peux vous dire que j'ai rencontré des gens qui ont investi parce qu'on croyait que le Protocole de Kyoto serait prolongé et que ces gens ont perdu leur chemise. Il ne faut pas manquer notre coup cette fois-ci. Puisque les provinces ont déjà embarqué à ce sujet et créé un marché du carbone, je crois que le Canada pourrait avoir une influence importante.

Mme Laurin Liu: C'est exact.

Monsieur Letenneur, nous avons parlé des coûts touchant le transport. Pouvez-vous nous faire une recommandation plus précise sur la manière par laquelle le gouvernement fédéral pourrait vous aider? Serait-ce par l'entremise d'une subvention ou d'un crédit d'impôt? Que recommanderiez-vous au comité à ce sujet?

M. Nicolas Letenneur: En ce qui a trait au démarrage et aux premiers envois, une subvention permettrait de favoriser l'exportation.

Vous avez parlé de la mise en marché. C'est ce qui coûte le plus cher. Cela permettrait peut-être de pénétrer des marchés qui ne nous sont pas accessibles. En effet, vendre un conteneur est très difficile, mais vendre une palette, c'est plus facile. Le transport par avion est très coûteux et le prix fait en sorte que la plupart du temps, cela tombe à l'eau. Le plus difficile est de convaincre le client de faire un achat. Une fois que c'est fait, un petit coup de main pourrait vraiment nous aider et nous mettrait au même rang que la Norvège et le Chili, qui le font sur une base régulière, même pour des transports réguliers.

• (1705)

Mme Laurin Liu: Merci.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Chers collègues, il va y avoir un dernier tour, où je vais accorder cinq minutes à chaque parti. Nous allons commencer par M. Shory.

M. Devinder Shory: Merci encore une fois, monsieur le président. Je vais commencer par Mme Laflamme.

Madame Laflamme, pour la commercialisation des sciences et technologies médicales, trouvez-vous le programme du gouvernement du Canada... Vous avez fait une observation sur la BDC. Vous avez utilisé les services des délégués commerciaux. Avez-vous utilisé ceux de DEC, de CCEC? Si vous avez utilisé ces autres services, vous ont-ils été utiles? Dans l'affirmative, quelle serait leur plus grande force d'après vous?

[Français]

Mme Michelle Laflamme: Nous n'avons pas reçu d'aide de la BDC.

Avant qu'un investisseur soit intéressé à investir du capital de risque dans la commercialisation d'une innovation, il faut traverser ce qu'on appelle, comme on l'a dit plus tôt, « la vallée de la mort ». Il y a une étape où on ne reçoit pas d'aide. La commercialisation d'un produit comme un iPhone ou d'un autre produit de consommation courante n'est pas la même que la commercialisation d'une innovation médicale, qui a une incidence sur le processus de soins. Cela exige plus que mes fonds personnels, ceux de la part d'amis ou de la famille. Il vient un temps où il faut recevoir un appui financier. Sans qu'il s'agisse de subventions, il faudrait qu'on ait accès à davantage de fonds de capital de risque ou que les critères de la BDC soient revus pour vraiment aider les entreprises à démarrer à un moment où personne ne les aide.

[Traduction]

M. Devinder Shory: Avez-vous eu recours aux services de EDC?

[Français]

Mme Michelle Laflamme: EDC a garanti ma marge de crédit avec la RBC. J'ai une marge de crédit avec la RBC pour l'inventaire quand nous allons à l'étranger. Elle est garantie par EDC.

[Traduction]

M. Devinder Shory: Un peu plus tôt, les témoins précédents nous ont présenté des commentaires mitigés sur la coordination entre le SDC et EDC, disons, si vous en avez eu besoin. Pour votre part, trouvez-vous ces conseils et ces services complémentaires?

[Français]

Mme Michelle Laflamme: Parlez-vous des services d'EDC?

[Traduction]

M. Devinder Shory: Oui, EDC et le SDC.

[Français]

Mme Michelle Laflamme: Selon moi, à EDC, il y a une volonté de fournir de l'aide. Quand un hôpital achète des produits, un programme d'assurance permet de garantir le paiement. En général, les hôpitaux paient souvent leurs achats après 8, 9, 10 ou 12 mois. Or le programme d'EDC est de six mois. Ce n'est donc pas un programme utile pour nous. Nous n'entrons même pas dans les critères de ce programme d'assurances.

EDC a voulu adapter ce programme à notre situation. Non seulement les gens à EDC sont dynamiques, mais ils sont également conscients de notre réalité. Ils ont offert de rendre plus flexible un programme auquel nous n'aurions pas accès en raison de notre réalité, à savoir que les hôpitaux ne paient pas dans un délai de 30 jours.

L'autre programme est le Programme de garanties d'exportations. Encore là, la personne que nous avons rencontrée a pris le temps de discuter avec nous. Elle est allée rencontrer quelqu'un de ma banque et une réunion a eu lieu sur place. Il y a eu des discussions et cela s'est concrétisé rapidement, soit à l'intérieur d'un délai d'un mois. Tout cela s'est fait de façon rapide et dynamique.

C'est la même chose en ce qui concerne le Service des délégués commerciaux du Canada. Jusqu'à présent, nous avons une bonne communication avec l'équipe basée à Montréal et avec Mme Héloïse Côté, qui est une personne dynamique et professionnelle. La clé, pour avoir un bon délégué commercial, c'est de lui parler. Mme Côté fait partie de mon équipe et je communique avec elle sur une base régulière. Ainsi, elle peut nous mettre en contact avec les bonnes personnes dans d'autres pays et organiser des réunions avec de bons objectifs. Jusqu'à présent, au Service des délégués commerciaux du Canada, j'ai fait affaire avec des gens hors pair.

[Traduction]

M. Devinder Shory: Merci. Je pense que ce sera ma dernière question, compte tenu de l'heure qu'il est. J'aimerais que M. Letenneur et vous y répondiez. Quels programmes ou mesures du gouvernement du Canada vous ont été les plus utiles pour faciliter vos exportations ou lesquels vous seraient les plus utiles si vous décidiez d'intensifier vos exportations? Vous pouvez commencer, monsieur Letenneur.

• (1710)

[Français]

M. Nicolas Letenneur: J'ai parlé d'un programme similaire.

Pour les prochaines années, nous axerons notre développement international par l'entremise de ces transferts technologiques. Si le Programme de coopération industrielle pouvait être reconduit ou si un autre programme similaire pouvait être mis sur pied, ce serait idéal pour nous. Il faudrait également qu'il y ait un soutien en ce qui a trait à l'envoi d'échantillons dont on parlait tout à l'heure pour le transport des premières commandes du Canada.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

[Français]

Monsieur Morin, vous disposez de cinq minutes.

M. Marc-André Morin: Monsieur Drouin, vous avez parlé plus tôt de carbone. Nous sommes dans une ville où ce mot se rend difficilement aux oreilles de certains. Par contre, beaucoup de pays prennent des mesures pour stimuler l'émergence d'énergies vertes et de toutes les formes d'énergies de remplacement.

On vient d'un pays qui, comparativement à d'autres, a très peu adopté ce genre de pratiques. Est-ce que, compte tenu de ce facteur, votre entreprise souffre d'un genre de handicap qui se traduit notamment par un manque d'informations sur les programmes mis en oeuvre par d'autres pays pour favoriser l'émergence de ces technologies? Est-ce que cela représente pour vous des occasions d'affaires manquées?

M. Guy Drouin: Vous parlez d'occasions d'affaires manquées.

Au Québec, où nous sommes établis, certains appels d'offres d'Hydro-Québec ont encouragé des projets dans le domaine des éoliennes et du biogaz. Nous sommes propriétaires d'une centrale électrique alimentée au biogaz dans la carrière Miron, à Montréal. Cette dernière est l'une des plus importantes au Canada, et ce, grâce à un appel d'offres d'Hydro-Québec qui remonte à 1993. Il s'agissait alors de choisir des projets d'énergies renouvelables pouvant faire office de complément à l'hydroélectricité. Cette centrale nous a permis d'exporter la technologie.

Par contre, il y a eu beaucoup d'occasions d'affaires manquées au moment où le Protocole de Kyoto est tombé. Nous avions une vitrine technologique au Salvador qui fonctionnait très bien. Nous vendions nos crédits de carbone au Luxembourg. Il y a eu aussi la centrale électrique. Nous avons développé un bon nombre de projets dans d'autres pays, notamment en Amérique du Sud et en Chine. La chute du marché du carbone, dans le cadre du Protocole de Kyoto, nous a clairement fait manquer des occasions d'affaires, et c'est la raison pour laquelle nous fondons de l'espoir sur l'éventuel traité de Paris.

Cela dit, grâce au programme d'appel d'offres d'Hydro-Québec et au marché du carbone, le Québec est devenu un leader. C'est en effet le premier territoire canadien à avoir adopté une politique destinée à mettre un prix sur le carbone. L'Ontario a fait de même. Cette perspective est véritablement intéressante, et pas uniquement pour nous. Beaucoup de compagnies du Québec vont également profiter de cette possibilité.

Je peux vous annoncer également que le Québec va adopter d'ici l'été prochain le Coal Mine Methane Project Protocol Development, qui va nous permettre de réaliser des projets similaires aux nôtres, que ce soit en Alabama, en Colombie-Britannique, en Alberta ou en Nouvelle-Écosse, là où il y a des mines de charbon. De plus, les crédits qui seront générés dans les autres provinces du Canada seront admissibles sur le marché québécois du carbone, qui est de l'ordre de 14 \$ ou 15 \$ la tonne. C'est extrêmement positif.

M. Marc-André Morin: Notre statut d'exclus environnementaux suscite-t-il une perception un peu négative dans le monde quand nous présentons des projets?

M. Guy Drouin: Oui, absolument.

En tant qu'homme d'affaires, je suis appelé à voyager régulièrement dans divers pays du monde. Il est clair qu'on ne nous a pas cités en exemple quant à nos politiques sur le marché du carbone, qui est un domaine que je connais très bien.

Le Canada a résilié l'accord, et il avait pleinement le droit de le faire. Il pouvait en effet se retirer du marché du carbone nonobstant le fait que le traité avait été ratifié par l'ensemble des parties prenantes en février 2005, lorsque la Russie l'avait ratifié. En se retirant, comme l'ont fait la Russie et le Japon par la suite, le Canada n'a évidemment pas été applaudi par la communauté internationale, surtout pas par l'Europe, qui ne s'est pas retirée du Protocole de Kyoto et qui...

• (1715)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, nous n'avons plus de temps, monsieur.

La dernière intervention ira à Mme Freeland, pour cinq minutes.

Mme Chrystia Freeland: Merci beaucoup.

J'aimerais commencer par M. Hall et demander une chose à notre analyste. Je pense que son argument sur le jumelage avec des conseillers est très intéressant et que c'est une chose sur laquelle nous pourrions nous entendre. J'aimerais vous demander de bien en prendre note et remercier M. Hall de cette proposition.

Il y a un autre commentaire assez pointu que nous avons entendu de la bouche d'autres témoins, selon qui les gens d'affaires qui se déplacent beaucoup pour le commerce trouvent que le fait de ne pas pouvoir obtenir un deuxième passeport canadien, comme les gens d'affaires d'autres pays, peut parfois poser problème. Quand on présente une demande de visa pour un pays et qu'il y a un long délai, il serait pratique de disposer d'un deuxième passeport. Est-ce un problème que vous avez rencontré?

Monsieur Hall?

M. Brandon Hall: Non, cela ne m'est pas arrivé.

Mme Chrystia Freeland: Très bien. Je suppose que vous ne vous rendez pas dans des pays où il est très difficile d'obtenir un visa.

J'aimerais également vous interroger sur les technologies propres.

[Français]

Ce que vous avez dit au sujet du marché du carbone et de l'importance d'avoir une grappe des technologies propres était très intéressant.

La participation de l'Ontario au marché du carbone constitue-t-elle une occasion de créer une grappe de technologies propres avec d'autres provinces?

M. Denis Leclerc: En effet, lorsqu'il y a eu l'annonce de la participation de l'Ontario, le ministère, le ministre de l'Environnement et la première ministre de l'Ontario ont fait part de leur intérêt à envisager une telle création.

En fait, il ne s'agit pas d'un autre organisme. Il s'agit d'un parapluie où on réunit les forces du marché dans le domaine de l'innovation et des technologies. Il ne s'agit pas de créer une structure supplémentaire, mais plutôt de faire deux choses, à savoir d'assurer la cohésion entre les acteurs et de créer une synergie de façon à faire croître le commerce intérieur et le commerce international au chapitre des technologies.

Mme Chrystia Freeland: Vous nous avez parlé de la Scandinavie, de l'Allemagne et de la Chine où il y a beaucoup d'innovations dans le domaine des technologies propres.

Est-il trop tard pour le Canada? Cela serait-il possible ici?

M. Guy Drouin: Au contraire, il n'est jamais trop tard.

Le Canada a une très bonne réputation dans le domaine des technologies propres, en débutant par l'eau. Sur le plan international, le Canada a très bonne réputation en ce qui a trait à la qualité de ses technologies propres liées à l'eau, au traitement des déchets et au confinement des déchets. Certaines entreprises du Québec sont extrêmement performantes en ce qui a trait, par exemple, à la fabrication des toiles et des membranes, comme la compagnie Solmax. Je connais très bien le président et il vient d'ouvrir une usine à Singapour pour accéder au marché du Sud-Est asiatique et de la Chine. Il est en train d'en ouvrir une autre au Chili. Nous avons une très bonne réputation.

Le Canada est bien vu sur le plan technologique. Par contre, il est important de mettre en place les outils qu'on vous a exposés pour permettre à notre entreprise et à notre industrie des technologies propres d'accélérer son développement.

Il faut lire le rapport de Mme Céline Bak, chef de la direction d'Analytica Advisors Inc., qui publie chaque année un rapport et qui montre l'évolution de l'industrie et des technologies propres canadiennes. C'est le secteur qui croît le plus rapidement. C'est un secteur de PME qui est très vibrant. Évidemment, ce secteur va croître avec une réglementation environnementale et avec un prix sur le carbone. On a tout ce qu'il faut au Canada et, comme M. Leclerc le disait, il faut arriver sur le podium et gagner la médaille d'or dans ce domaine. J'en suis convaincu.

• (1720)

Mme Chrystia Freeland: La Colombie-Britannique et l'Alberta ont choisi un autre système. Serait-il possible d'avoir une grappe de technologies propres avec ce système?

M. Guy Drouin: Oui, la Colombie-Britannique a une taxe sur le carbone. Je crois que le prix se situe à 30 \$.

Le marché de l'Alberta porte sur l'intensité. C'est 15 \$ la tonne. Il y a une amorce de prix sur le carbone. C'est bien. C'est mieux que rien et c'est quand même une approche.

Il y a deux semaines, à Québec, il y a eu un congrès où on se demandait s'il était préférable d'avoir un marché du carbone ou une taxe.

À titre d'entrepreneur, je crois que les deux peuvent coexister. Je n'ai pas le temps d'expliquer comment cela pourrait se faire, mais les deux peuvent en effet coexister.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci infiniment.

Au nom du comité, j'aimerais remercier tous les témoins de ces témoignages très utiles et approfondis, qui vont j'en suis sûr aider tous les membres du comité et orienter grandement le rapport que nous allons rédiger sur cette question importante. Merci encore une fois d'avoir bien voulu nous consacrer de votre temps aujourd'hui.

Chers collègues, comme il n'y a pas d'autres points à l'ordre du jour du comité, je vais déclarer la séance levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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