



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 129 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 8 novembre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 8 novembre 2018

• (1105)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bienvenue, mesdames et messieurs et madame la ministre.

Je suis désolé concernant la confusion sur les horaires, mais tout est rentré dans l'ordre.

C'est le début de notre étude sur la façon dont les petites et moyennes entreprises peuvent tirer avantage des accords commerciaux que nous avons conclus.

Bienvenue, madame la ministre. Comme vous le savez peut-être, nous sommes le Comité qui, sur la Colline, travaille le plus dur, mais...

L'hon. Mary Ng (ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations): Je n'en suis pas certaine. Ceux au sein desquels j'ai travaillé auparavant abattaient également un travail colossal.

Le président: Ces dernières années, nous avons passé en revue plusieurs accords commerciaux. Bien sûr, vous les connaissez: l'accord avec l'Union européenne, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou le PTPGP, et, bien évidemment, le nouvel ALENA. Nous travaillons également sur l'accord avec le Mercosur, les pays de l'ANASE, de l'Asie du Sud-Est, et actuellement, nous collaborons aussi avec l'Alliance du Pacifique.

Comme beaucoup d'entre vous le savent, la Chambre a voté hier sur le projet de loi relatif à l'Accord de libre-échange Canada-Israël. Je pense que c'est le projet de loi C-85, qui nous sera présenté très bientôt. Je ne sais pas si on peut dire que notre Comité « prend une pause », mais à mesure que tous ces accords sont soumis et que nous les étudions, nous constatons souvent que de nombreuses petites et moyennes entreprises veulent tirer avantage de ces accords. C'est l'objet de notre étude.

Nous allons écouter un bon nombre de petites et moyennes entreprises et d'intervenants, notamment les chambres de commerce, pour savoir ce dont ils ont besoin pour tirer avantage de ces accords.

Bienvenue. Le moment est bien choisi, car nous ne faisons que lancer notre étude. Vous connaissez le refrain. Vous avez la parole et ensuite, nous dialoguerons avec les députés.

Allez-y, madame la ministre.

L'hon. Mary Ng: Monsieur le président, mesdames et messieurs, merci beaucoup. C'est un réel plaisir d'être ici.

Avant de commencer les observations officielles, je tiens à remercier le Comité pour les travaux qu'il entreprendra. Comme le président l'a dit, de nombreux accords commerciaux ont été négociés, et de nombreux autres doivent l'être. Le Comité est sur le point d'accomplir vraiment un bon travail. J'ai réellement hâte de comprendre et d'apprendre quelles seront les constatations du

Comité. Avant de commencer, je tiens simplement à remercier le Comité de l'excellent travail qu'il effectuera.

[Français]

Je tiens tout d'abord à remercier le Comité de m'avoir invitée dans le cadre de cette étude. J'ai hâte de voir le résultat de votre travail.

[Traduction]

Le Canada est un pays qui a été édifié grâce au commerce. À ses débuts, il était fondé sur les matières premières qui alimentaient les économies d'autres pays. Aujourd'hui, nous fournissons des exportations à valeur ajoutée qui accroissent la prospérité du Canada et celle de nos partenaires commerciaux.

L'exportation demeure essentielle à la prospérité économique du Canada. Elle offre un avenir aux entreprises et aux travailleurs canadiens en créant de grands débouchés pour les entreprises canadiennes à l'étranger. Le premier ministre m'a confié le mandat d'aider les petites entreprises canadiennes à voir le jour, à grandir et à accéder à de nouveaux marchés.

[Français]

Je suis également responsable de la Banque de développement du Canada, la seule banque au pays qui se consacre aux entrepreneurs.

[Traduction]

En tant que ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations, je m'efforce de faciliter l'accès des entreprises de tout le pays aux services et aux programmes du gouvernement.

En partenariat avec l'honorable Jim Carr, ministre de la Diversification du commerce international, responsable d'Exportation et développement Canada, nous allons travailler ensemble afin de permettre le succès des exportations canadiennes en aidant les PME canadiennes à devenir plus productives, plus innovatrices, davantage axées sur l'exportation et à mieux se préparer à l'exportation.

Je dis souvent que le ministre Carr ouvre la porte de divers pays aux entreprises canadiennes grâce aux accords commerciaux conclus avec ces pays, et j'aide ces entreprises canadiennes, en particulier les petites et moyennes entreprises, à franchir ces portes.

Pourquoi mettre l'accent sur les petites et moyennes entreprises? Les exportateurs sont, en grande partie, de grandes entreprises de 500 employés ou plus, mais les petites et moyennes entreprises comptent pour 99 % de l'ensemble des entreprises au Canada. Elles représentent 90 % de la main-d'oeuvre du secteur privé et emploient près de 11 millions de Canadiens.

[Français]

Pourtant, seulement 12 % des PME font de l'exportation. Nous voulons augmenter ce pourcentage.

[Traduction]

En moyenne, les entreprises exportatrices investissent davantage dans la recherche et le développement, paient des salaires plus élevés de 14 % et jouissent d'une productivité accrue allant jusqu'à 15 %.

Il existe des occasions d'en faire plus. Laissez-moi vous donner quelques exemples.

Il existe un accord récemment négocié entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, qui préservera l'accès préférentiel du Canada au marché américain, notre principal partenaire commercial, et garantira que la plupart des échanges commerciaux entre ces trois pays resteront en franchise de droits. Cela se traduit par une stabilité économique, une croissance future de l'emploi et des débouchés pour les petites et moyennes entreprises canadiennes.

Cependant, nous savons également que, afin que les entreprises canadiennes connaissent encore plus de succès, nous devons regarder au-delà des marchés nord-américains traditionnels.

Le Partenariat transpacifique global et progressiste, aussi appelé le PTPGP, entrera en vigueur le 30 décembre, nous accordant un accès préférentiel aux marchés des pays de la région Asie-Pacifique, notamment le Japon, l'Australie, Singapour, la Nouvelle-Zélande, le Vietnam, entre autres. Ces marchés représentent environ 18 % du PIB mondial et près de 500 millions de nouveaux clients pour nos entreprises canadiennes.

En septembre, nous avons célébré le premier anniversaire de l'Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada, également appelé AECG. Au cours des 11 mois précédant l'entrée en vigueur de l'AECG, les échanges commerciaux entre le Canada et l'Union européenne ont totalisé 38,4 milliards de dollars. Dans les 11 premiers mois qui ont suivi l'AECG, les échanges commerciaux avec l'UE ont atteint 41,1 milliards de dollars, soit une hausse de 4,3 %.

Tout compte fait, grâce à l'AECG, au PTPGP et à l'AEUMC, l'Accord États-Unis-Mexique-Canada, nos PME canadiennes auront accès à près de 1,5 milliard de clients.

Le Canada est également le seul pays du G7 à avoir conclu des accords commerciaux avec tous les autres pays du G7. Grâce à nos accords commerciaux globaux et progressistes, les PME canadiennes ont un accès préférentiel à 60 % de l'économie mondiale.

Nous cherchons toujours à travailler à de nouveaux accords, que ce soit la modernisation de l'accord avec Israël, qui est actuellement devant le Parlement, ou les négociations préliminaires avec les pays membres du Mercosur.

Tandis que le ministre Carr ouvre les portes aux PME canadiennes grâce à ces accords commerciaux, comment pouvons-nous contribuer à la croissance des exportations de nos petites et moyennes entreprises? Lorsqu'un propriétaire d'entreprise canadien songe à exporter, il faut qu'il sache que le gouvernement du Canada est là pour l'aider. Cela signifie un meilleur marketing et des offres plus innovantes.

Je souhaite vous faire part des cinq principaux domaines dans lesquels les PME nous ont dit qu'il fallait en faire davantage.

Le premier est la connaissance. Nous entendons dire que les PME ne savent pas où aller pour avoir accès au soutien dont elles ont besoin pour se tailler une place sur les marchés mondiaux. Nous avons les outils, mais il existe également un écosystème florissant de

programmes tiers qui soutiennent le travail de ces PME au Canada. Quels sont-ils? Où sont-ils?

Le deuxième est le temps, ce que les PME n'ont pas. Innovation Canada est un pas dans la bonne direction. Ce guichet regroupe des centaines de programmes — tout ce que le gouvernement fait pour les entreprises — sur un seul portail. Que pouvons-nous faire de plus pour améliorer la facilité d'accès, la convivialité et leur offrir un soutien supplémentaire de façon à les aider à réussir?

Le troisième est la coordination. Les petites et moyennes entreprises nous disent que le Canada ne dispose pas d'une approche coordonnée de la chaîne de valeur ou du secteur en matière d'exportations. Nous examinons très attentivement les conseils de nos tables de stratégies économiques, à savoir un partenariat industrie-gouvernement qui se penche sur six secteurs dans lesquels le Canada est en position de croissance. Ces tables appellent à un effort national de promotion des exportations, dans lequel les entreprises canadiennes prospères à l'étranger permettent de poursuivre le succès de leurs chaînes de valeur et de leurs secteurs.

● (1110)

[Français]

Comment pouvons-nous faciliter une approche stratégique de soutien comme celle-ci?

[Traduction]

Le quatrième domaine concerne les infrastructures, l'amélioration de nos corridors commerciaux et la disponibilité du haut débit pour permettre aux entreprises de se préparer à exporter et de faire croître l'économie. « Des corridors de commerce aux marchés mondiaux » est l'un des piliers de Transports 2030, le plan dirigé par le ministre Garneau. L'objectif pour ce pilier est d'améliorer le réseau de transport canadien afin d'acheminer les produits vers les marchés et de stimuler l'économie canadienne. Quels sont les éléments critiques qui auront les effets les plus immédiats sur la préparation à l'exportation pour nos PME canadiennes?

Enfin, le cinquième domaine, mais non le moindre, est la connaissance locale. Les PME ont besoin de plus d'aide pour comprendre le fonctionnement des entreprises dans des pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord. C'est là que le Service des délégués commerciaux — la meilleure force de vente au Canada, comme je l'appelle souvent — a un rôle à jouer pour fournir des renseignements sur le marché et établir les bonnes relations pour les entreprises canadiennes. C'est également pour cette raison que nous avons lancé CanExport, où plus de 37 millions de dollars ont déjà été versés à des PME canadiennes à la recherche de nouveaux débouchés d'exportation et de croissance à l'étranger. Comment pouvons-nous aider au mieux les entreprises à rechercher des renseignements sur le marché, des rencontres, des options de financement, etc.?

Ces cinq domaines d'intervention exigent des efforts de plus d'un ministre ou d'un gouvernement. Ils exigent que nous travaillions tous ensemble et horizontalement pour influencer le cours des choses. Nous savons que le Canada est l'un des meilleurs pays au monde pour le lancement d'une entreprise et qu'il figure dans les 20 premiers pour ce qui est de la facilité de faire des affaires, selon la Banque mondiale. Nous sommes résolus à faire encore mieux, à créer le bon environnement afin que des entrepreneurs et les propriétaires d'entreprise puissent réussir à l'international et créer des emplois de classe moyenne ici au Canada.

Je suis impatiente de travailler avec vous pour encourager davantage de PME canadiennes à se faire connaître sur la scène internationale, à diversifier leur portefeuille d'exportations et à ouvrir de nouvelles perspectives grâce à de nouveaux accords commerciaux. J'attends vos conseils avec impatience, mesdames et messieurs du Comité, tandis que nous collaborons afin de continuer à soutenir la réussite de nos petites entreprises canadiennes.

[Français]

J'ai hâte d'entendre vos conseils et de travailler avec vous tous afin de continuer à soutenir le succès des petites entreprises canadiennes.

[Traduction]

Merci beaucoup. Je serai heureuse de répondre aux questions.

Le président: Je vous remercie, madame la ministre.

Avant d'amorcer le dialogue avec les députés, j'aimerais souhaiter la bienvenue au député Jeneroux de la circonscription d'Edmonton Riverbend en Alberta.

Bienvenue au Comité.

Nous allons commencer par M. Allison, du Parti conservateur.

Allez-y, monsieur. Vous avez cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, madame la ministre, d'être parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Thompson, c'est un plaisir de vous revoir. Je vous ai vu au fil des ans à divers comités.

J'apprécie certaines des choses sur lesquelles vous tentez de travailler. Je pense que les petites entreprises sont essentielles. Je suppose que l'une de mes préoccupations concerne l'éléphant dans la pièce, qui est le manque de compétitivité de notre pays. Je pense que cet aspect doit faire partie de chaque discussion.

Enfin, les accords sont importants, absolument. Toutes ces choses sont importantes, mais je pense que vous devez faire comprendre au ministre des Finances que nous sommes l'un des pires pays. Nous avons de la difficulté avec la compétitivité. Si nos entreprises ne peuvent pas rivaliser sur le marché local, j'ignore comment elles peuvent être concurrentielles à l'échelle mondiale.

Je peux vous donner quelques statistiques. Le Forum économique mondial a classé le pays au 12^e rang pour la compétitivité. Les États-Unis sont le numéro un, et c'est notre principal concurrent. Le Canada occupe le 34^e rang au chapitre de l'adoption des technologies de l'information et des communications, le 53^e rang en matière de réglementation et le 96^e rang pour ce qui est de la complexité tarifaire. Lorsque vous mettez toutes ces choses ensemble, cela nous place dans un désavantage concurrentiel énorme. Je pourrais parler du projet de loi C-69, du cadre réglementaire régissant le secteur de l'énergie, et ainsi de suite.

Je suppose que le défi pour nous est le suivant. J'aime certaines des choses que nous faisons. J'aime ce que fait EDC, ainsi que la BDC, la Banque de développement du Canada, et la CCC, la Corporation commerciale canadienne, et toutes ces choses. J'adore CanExport. Je pense que c'est très bien, mais que faites-vous, comme vous l'avez mentionné dans votre déclaration préliminaire, pour aider les PME à comprendre que ces programmes existent? Enfin, je parle qu'un certain nombre de députés ne connaissent pas la moitié des programmes que nous proposons. Du fait que nous siégeons au Comité, nous avons été exposés à ces programmes au fil des ans.

Que pourriez-vous faire pour aider les PME à comprendre certaines des choses que nous avons en cours qui pourraient les aider à tirer parti de ce qu'elles font?

• (1115)

L'hon. Mary Ng: Je vais peut-être commencer par cette question, je reviendrai ensuite sur les autres questions.

C'est précisément pour cette raison que je m'occupe du portefeuille des petites entreprises et de la promotion des exportations. Je mets un peu l'accent sur la promotion.

Depuis trois mois et demi que je suis ministre, j'ai visité environ 1 200 petites et moyennes entreprises dans tout le pays. Je sais que tous mes collègues, ainsi que tous mes collègues parlementaires, ont rencontré des représentants d'entreprises. Vous avez bien raison. Nous devons nous efforcer de mieux renseigner nos PME pour qu'elles comprennent les différents programmes et services que le gouvernement leur offre.

J'ai parlé plus tôt d'Innovation Canada.

Innovation Canada est un programme formidable, car en deux minutes, vous pouvez répondre, en tant que propriétaire d'entreprise ou en tant qu'entrepreneur, à un certain nombre de questions à propos de votre entreprise, comme: Êtes-vous une petite entreprise? Combien d'employés avez-vous? Que recherchez-vous? Êtes-vous à la recherche de talents, de ressources destinées à l'exportation ou de conseils ou êtes-vous à la recherche de réseaux?

Il y a plusieurs questions, mais le tout est de reconnaître que les petites et moyennes entreprises ont besoin de connaître les programmes que nous offrons ainsi que les programmes offerts dans d'autres administrations et qu'elles ont également besoin de savoir où elles peuvent les trouver; nous devons faciliter leur utilisation.

Au cours de cette période, et cela fait seulement huit mois qu'il existe — si je ne me trompe pas, mais les fonctionnaires peuvent me donner le chiffre exact —, plus de 150 000 entreprises ont visité le portail. Mais le problème, comme vous l'avez dit, c'est que nous avons tous ces excellents programmes, mais nous ne sommes pas certains que les PME canadiennes savent que ces programmes leur sont destinés. Comment et quand peuvent-elles y avoir accès, est-ce qu'il est facile pour elles de les utiliser?

Certes, nous l'avons mis en place uniquement dans l'objectif de faire connaître aux PME les programmes, les services et les ressources accessibles dans les différents ordres du gouvernement — pas seulement à l'échelon fédéral — et d'élaborer un outil convivial. En deux minutes, vous aurez un ensemble d'appuis et de réponses très adaptés aux questions que vous avez.

M. Dean Allison: Merci, madame la ministre.

Je n'ai pas beaucoup de temps. En fait, je crois que j'ai seulement le temps de faire un commentaire, compte tenu du temps qui nous reste.

Je vous encourage à continuer — j'ai moi-même parlé à 150 représentants d'entreprises cet été, sur les tarifs, en particulier — de rappeler au ministre des Finances à quel point il est important que nous nous occupions du fardeau de la réglementation et de la compétitivité dans notre pays. Je sais que nous allons bientôt avoir une mise à jour, nous allons donc attendre de voir ce qui se passe.

J'espère vraiment que ce sont quelques-uns des enjeux qui sont abordés: que se passe-t-il aux États-Unis en ce qui concerne la réforme réglementaire, la réforme de la fiscalité et ainsi de suite. Que vous le vouliez ou non, cela n'a pas d'importance. Cela nous rend moins compétitifs, et nous constatons que l'argent quitte notre pays.

Je vous encourage à discuter avec le ministre et à continuer à travailler sur le dossier de compétitivité de notre pays.

• (1120)

Le président: D'accord.

Nous devons nous arrêter sur ce commentaire.

Nous allons à présent passer aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci.

Merci beaucoup, madame la ministre, et merci aux membres de votre équipe d'être venus ici ce matin.

Mon époux et moi sommes propriétaires d'une petite entreprise. Au fil des décennies, nous avons certainement compris à quel point la gestion d'une petite entreprise est prenante et exigeante; en même temps, nous devons nous occuper de notre famille et travailler à temps plein à l'extérieur.

La question de la sensibilisation revient constamment quand on parle du programme. Les représentants d'EDC et de la BDC ont souvent comparu devant le Comité pour présenter des exposés, et ils ont fait un travail formidable. Comme vous l'avez mentionné dans votre excellent exposé, madame la ministre, 99 % de nos entreprises sont de petites entreprises. Dans les régions rurales, il est un peu plus difficile d'avoir accès aux services, compte tenu en plus du fait que les bureaux régionaux sont parfois éloignés.

Dans le cadre de votre stratégie, envisagez-vous de travailler avec les chambres de commerce régionales, les Sociétés d'aide au développement des collectivités, voire avec Startup Canada, les sociétés de développement régional ou les banques canadiennes? Un grand nombre de petites entreprises s'adresseront d'abord à une banque. Comme vous le savez, les banques ont généralement une aversion pour le risque, donc, même si les banques ont le choix d'envoyer les PME ailleurs...

L'autre chose que je vous encouragerais à faire, et j'espère que cela fait partie de votre stratégie, c'est discuter avec les représentants des établissements d'enseignement postsecondaire, avec les responsables de leurs programmes de gestion, avec les étudiants de premier cycle et ceux des cycles supérieurs, pour les sensibiliser davantage, mais également pour leur expliquer qu'ils pourraient s'associer à de petites entreprises par le truchement d'un programme comme le Programme de partenariat sur l'exportation. Merci.

L'hon. Mary Ng: Merci beaucoup pour cela.

Vous avez absolument raison. Encore une fois, c'est pour cette raison que je m'occupe de la promotion des exportations. Je pense que la partie promotion est essentielle. Nous devons faire en sorte que nos petites et moyennes entreprises dans tout le pays sachent où se trouvent les ressources.

Vous avez absolument raison en ce qui concerne les organismes, les petites et moyennes entreprises, mais également les réseaux et les écosystèmes en place à l'échelle du pays. Nous devons leur permettre de savoir où ils peuvent trouver ces soutiens, qu'il s'agisse de l'accès au capital, de talents ou de mentorat.

Les banques, les chambres de commerce ou les entreprises en démarrage... J'ai le plaisir de dire que je leur ai tous parlé dès la

première semaine de ma nomination. Ce n'était pas vraiment pour aller au fond des choses, c'était simplement pour leur dire que je m'occupais de ce portefeuille et que j'étais très enthousiaste à l'idée de travailler avec eux.

Je vois que cela ne concerne pas seulement le gouvernement, et je sais que, même au sein du gouvernement, nous devons travailler de façon horizontale. Nous devons également collaborer avec des intervenants et avec tous ceux qui travaillent en vue de soutenir la croissance de nos petites et moyennes entreprises canadiennes.

Je crois que vous avez là l'occasion, en tant que Comité, d'étudier la question et peut-être de prendre le temps d'entendre d'autres témoignages et approfondir davantage. Il me tarde de voir le travail que le Comité va réaliser, car je vais bénéficier de recommandations plus précises ou présentées comme étant prioritaires par ces organismes; cela nous aiderait à faire notre travail.

Pour ce qui est des établissements d'enseignement postsecondaire... absolument. Il y a cinq initiatives de supergrappes au pays. Ces intervenants considèrent le milieu universitaire comme partie intégrante de la croissance des petites et moyennes entreprises. Il y a des entreprises qui poussent les recherches — pour passer de la recherche à la commercialisation — et qui utilisent les services du Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada, par exemple. Ce sont des programmes de collaboration avec le milieu universitaire du gouvernement fédéral.

Le milieu universitaire collabore également étroitement avec un grand nombre d'incubateurs d'entreprises et d'accélérateurs dans tout le pays. Ce sont des mesures de soutien auxquelles le gouvernement fédéral — ainsi que les partenaires provinciaux et autres — a collaboré. On observe une croissance et des possibilités extraordinaires pour les petites entreprises, pour les jeunes entrepreneurs qui élaborent leur plan d'affaires et exploitent leurs idées une fois leurs études postsecondaires terminées. Grâce à cet effort, grâce aux incubateurs et aux accélérateurs auxquels ils sont liés, ils ont un meilleur accès aux conseils, aux réseaux de mentorat et au financement.

Qu'il s'agisse du financement de la BDC ou de notre initiative de catalyseur du capital de risque...

Mme Karen Ludwig: Puis-je poser une autre question?

L'hon. Mary Ng: Oui, s'il vous plaît.

Mme Karen Ludwig: Merci.

En ce qui concerne les importations...

Le président: Vous devrez faire vite. Il vous reste seulement 20 secondes.

Mme Karen Ludwig: Envisagez-vous de travailler avec les petites entreprises pour les informer sur les possibilités d'importation?

Les entreprises ont déjà leurs propres chaînes d'approvisionnement bien établies. Une personne qui cherche à exporter vers le Canada pourrait s'associer avec elles.

• (1125)

L'hon. Mary Ng: Bien sûr. Je pense que c'est une chose à envisager.

Les échanges se font dans les deux sens.

Mme Karen Ludwig: Excellent, merci.

Le président: Nous allons à présent passer au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci, madame la ministre.

C'est important que vous soyez présente. Oui, un grand nombre d'accords commerciaux ont été signés, mais ce que nous constatons, c'est qu'une fois que ces accords sont signés, les exportations baissent. Hier, les médias ont rapporté les propos de la Banque Nationale du Canada, qui se dit déçue par l'accord commercial Canada-Union européenne, compte tenu de notre déficit avec l'Europe, qui a bondi à plus de 46 % au cours des neuf derniers mois, par rapport à l'année dernière.

Oui, nous signons ces accords, mais nous ne voyons pas les PME en tirer les avantages qu'elles espéraient si ardemment.

J'ai deux questions pour vous. La première concerne l'acier et l'aluminium.

Un grand nombre de représentants de PME ont comparu devant le Comité pour nous exposer la situation désespérée dans laquelle ils se trouvent, car les programmes ne fonctionnent pas. Plusieurs d'entre eux nous ont dit qu'ils ne présentent pas de demande simplement parce qu'il est trop difficile pour eux de se retrouver dans le dédale des mesures de soutien mises en place.

Je vais vous lire cette citation. Elle est de M. Chris Wharin, de Bohne Spring Industries, qui a comparu ici le 23 octobre:

Aucun propriétaire de petite entreprise au Canada ne devrait avoir à subir ce type de pression. Il est déjà assez stressant de faire des affaires, sans avoir à composer avec une intervention gouvernementale de cette portée et de cette envergure. Combien de temps devrais-je consacrer et combien d'efforts devrais-je déployer afin de lutter contre ces tarifs et de tenter de transmettre les augmentations de prix à des clients de plus en plus hostiles? Notre gouvernement se soucie-t-il de la survie des petites entreprises comme la nôtre? Comment puis-je faire croître et exploiter mon entreprise efficacement lorsque je dois composer avec les conséquences de ces tarifs et de ces augmentations au chapitre du matériel? Les petites entreprises ne devraient-elles pas se concentrer sur leur croissance au lieu de lutter contre le gouvernement et de se battre avec les clients en raison d'augmentations des prix?

Je vous laisse réfléchir à cette citation. La question que j'ai pour vous est la suivante: que faites-vous pour aider les PME qui sont touchées par les tarifs sur l'acier et sur l'aluminium?

L'hon. Mary Ng: Merci beaucoup pour cette question.

Je vais d'abord vous répondre de façon générale: bien sûr que nous nous en soucions. Nous nous soucions de toutes les petites et moyennes entreprises. Elles représentent 99 % de nos entreprises et, par conséquent, elles sont certainement le pilier de notre économie. Elles sont créatrices d'emplois. Leur réussite est aussi la nôtre.

En ce qui concerne les tarifs sur l'acier et l'aluminium, nous pensons qu'ils sont inacceptables. Les tarifs nuisent non seulement aux travailleurs canadiens, mais...

Mme Tracey Ramsey: Je suis désolée, mais mon temps est limité.

Pouvez-vous nous parler précisément du travail que vous faites dans ce dossier pour aider les PME? Je connais la situation et je suis d'accord avec vous, je crois, mais comment les aidons-nous? Comment votre ministère les aide-t-il?

L'hon. Mary Ng: La raison pour laquelle je suis ici, entre autres, et pour laquelle je suis impatiente d'examiner les résultats de votre étude, c'est que j'espère pouvoir obtenir de votre comité quelques recommandations sur la façon dont nous aidons nos petites et moyennes entreprises à croître grâce à l'exportation.

Nous avons signé un grand nombre d'accords commerciaux. Les données sur l'exportation que vous avez citées n'englobent pas toujours les chaînes d'approvisionnement. Les statistiques que j'ai

citées plus tôt indiquent que, au cours des 11 mois qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'AECG, les entreprises ont affiché une croissance de 4,3 %.

Nous savons que cela correspond à un milliard et demi de nouveaux clients et que seulement 12 % de nos PME exportent. Si seulement 12 % d'entre elles exportent, il y a une réelle possibilité.

Mme Tracey Ramsey: Bien sûr. Je suis d'accord avec cela.

L'hon. Mary Ng: Il y a une réelle possibilité de croissance pour nos PME, j'ai donc hâte de voir les résultats du travail que vous faites, vos recommandations concrètes sur la façon d'aider nos petites et moyennes entreprises à mieux se préparer à exporter pour tirer avantage des nouveaux clients.

Mme Tracey Ramsey: Je serais ravie de vous communiquer cette étude. Elle a été menée par l'économiste de la Banque Nationale.

Le Conseil canadien de l'horticulture a ses bureaux sur la Colline. Dans ma circonscription, le secteur de l'agriculture est aussi important que le secteur manufacturier, et je pense que c'est à l'image du Canada. Les représentants de ces secteurs nous ont dit qu'à leur avis, il manque de délégués commerciaux. Ils ne peuvent pas comprendre... Ils n'ont pas accès au financement. Ils cherchent à obtenir l'appui des agriculteurs en ce qui concerne les exportations. Les États-Unis viennent d'annoncer qu'ils affecteront 200 millions de dollars au cours des trois prochains mois à la promotion de leurs exportations agricoles.

Les PME sont des agriculteurs. Dans ma région, il y a beaucoup de cultures de serre, et c'est un secteur de PME très important.

Une fois encore, j'aimerais savoir ce que fait votre ministère pour s'assurer que les agriculteurs reçoivent — ce que j'espère —, un soutien similaire afin de pouvoir exporter également.

L'hon. Mary Ng: Pour répondre à votre question sur les délégués commerciaux, je les considère comme la plus grande force de vente du Canada. Il y en a 1 000 dans le monde, dans 161 bureaux. Nous avons ajouté 75 millions de dollars afin de moderniser et d'augmenter cette capacité, de sorte qu'il y ait des appuis à l'intérieur du pays pour les agriculteurs, pour toutes nos PME qui cherchent à se développer sur les marchés d'exportation. Le soutien est là. L'investissement a été fait.

En ce qui concerne les manufacturiers et les autres PME qui cherchent à étendre leurs activités à l'extérieur du Canada, comme je l'ai dit plus tôt, les représentants des petites et moyennes entreprises ont dit qu'ils voulaient comprendre le marché national et savoir où ils pourraient obtenir des ressources qui les aideraient à mieux comprendre le contexte, à devenir plus compétitives et à croître. C'est exactement cela que nous voulons faire.

• (1130)

Mme Tracey Ramsey: Ils ne semblent pas de cet avis. Ils disent qu'il y a un manque.

Le président: Désolé, nous devons vous interrompre. Nous avons largement dépassé le temps accordé.

Nous allons revenir aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue, madame la ministre.

Au sujet des 1 200 discussions que vous avez eues avec les représentants des petites entreprises, j'aimerais vous remercier d'être venue à Surrey et d'avoir discuté avec les membres de la Chambre de commerce de Surrey. C'était très utile.

Quatre-vingt-dix-neuf pour cent des entreprises de Surrey sont de petites ou moyennes entreprises. Elles ont de la difficulté à accéder aux programmes dont vous avez parlé. Elles se plaignent de ne pas avoir assez de temps ou de ressources pour mener les recherches que vous mentionnez.

Votre ministère a-t-il une approche proactive pour aider à renseigner ces entreprises sur le commerce à l'étranger?

L'hon. Mary Ng: Merci pour cette question.

C'était plaisant de visiter Surrey, de rencontrer les membres de la Chambre de commerce et les représentants de tant de belles grandes entreprises de Surrey. Je crois que c'était il y a quelques semaines.

Je vais de nouveau parler d'Innovation Canada. Je dis souvent que c'est un portail destiné à aider les entreprises qui n'ont pas beaucoup de temps, et c'est pour cela qu'il faut seulement deux minutes, littéralement, pour en faire le tour. On y trouve une liste des programmes, des services et des mesures de soutien les plus utiles, par région.

Pour ceux qui ont besoin de soutien supplémentaire, nous avons des agents d'innovation ou des conseillers en innovation, qui peuvent aider les propriétaires de petites et moyennes entreprises. Ils pourraient leur dire: « Vous devriez contacter le Service des délégués commerciaux de cette région-ci, car il semblerait que c'est là que votre entreprise trouvera des possibilités de croissance. » Ensuite ils les aideraient à cerner les soutiens dont ils ont besoin.

Je sais que je n'arrête pas de le répéter, mais Innovation Canada a précisément été conçu pour tenir compte du peu de temps dont disposent les PME, ainsi que pour leur donner des renseignements solides afin qu'elles puissent avoir accès au capital, aux réseaux, etc.

J'aimerais aussi dire — et je vais un peu insister là-dessus — que, il y a seulement deux ou trois semaines, j'ai annoncé le financement de la stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Il y a d'une part un fonds pour l'écosystème, d'une valeur de 85 millions de dollars, et de l'autre, un fonds de 20 millions de dollars qui vise spécifiquement à aider les femmes-chefs d'entreprise à assurer la croissance et le développement de leurs affaires.

Pourquoi l'écosystème est-il important pour les femmes entrepreneures? J'ai dit que 99 % de nos entreprises du Canada étaient des PME, mais j'ajoute que seulement 16 % appartiennent à une femme ou sont dirigées par une femme. J'ai le mandat de doubler ces chiffres d'ici 2025. Des études, y compris celle de McKinsey, nous dirons que si nous faisons cela, si nous améliorons l'écosystème et que nous augmentons le nombre de femmes entrepreneures, nous pourrions ajouter 150 milliards de dollars au PIB et à l'économie canadienne d'ici 2026. Un fonds pour l'écosystème sert en réalité à financer les organismes de part et d'autre du Canada pour offrir le type de soutien dont les femmes entrepreneures ont besoin pour créer leur entreprise et pour la développer.

Une fois encore, c'est ce que nous entendons le plus souvent de la part des représentants des PME, que ce soit à propos du capital de financement, des conseils dont ils ont besoin, des avis d'experts compétents, en réseau, pour les aider à se développer, à croître, je l'espère, à exporter en grande quantité.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez mentionné les femmes et l'entrepreneuriat. Pensons aux 15 dernières années; nous constatons que l'industrie manufacturière est moribonde en Colombie-Britan-

nique, d'où je viens. Maintenant, nous voyons de plus en plus de femmes jouer un rôle dans les secteurs de l'économie du savoir et des sciences.

Nous voulons être compétitifs dans les prochaines années, mais il nous sera difficile de concurrencer la Chine et l'Inde en matière d'emplois à forte intensité de main-d'oeuvre. Y a-t-il des programmes particuliers qui aideraient les femmes à devenir plus compétitives dans l'économie du savoir?

• (1135)

L'hon. Mary Ng: Oui, bien sûr. Ce n'est pas un programme. C'est un ensemble d'investissements dans... C'est une approche fondée sur la croissance. Il s'agit de la supergrappe qui est établie à Vancouver. On y trouve l'expertise des universités, ainsi que certaines entreprises solides du secteur numérique qui fournissent une chaîne d'approvisionnement aux PME émergentes qui sont en pleine croissance dans le secteur numérique de la Colombie-Britannique.

Il y en a quatre autres au pays, différentes grappes où le Canada a une réelle expertise, que ce soit la fabrication de pointe en Ontario, l'industrie océanographique dans les Maritimes ou le secteur agroalimentaire et des protéines dans les Prairies. Il y a une réelle possibilité pour ces excellentes PME canadiennes de se tailler une place de choix. C'est exactement ce genre d'entreprises que nous voulons aider et soutenir dans leurs efforts pour se préparer à exporter afin de croître, pas seulement ici au Canada, mais à l'étranger.

C'est un travail sur lequel j'adorerais en apprendre davantage. En Colombie-Britannique, il y a un excellent programme d'orientation pour les exportateurs. Si une PME cherche à croître et à exporter, il existe un programme d'orientation pour les exportateurs offert par la province.

Le président: Merci, madame la ministre. Je suis désolé, monsieur Dhaliwal, je sais que vous étiez bien lancé, mais peut-être que le prochain intervenant de votre parti pourra reprendre là où vous vous êtes arrêté.

Nous allons passer à présent aux libéraux.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci madame la ministre. Bienvenue; je suis ravi que vous soyez ici.

Je sais que vous nous avez donné un petit aperçu de ce que fait le ministère pour aider les petites et moyennes entreprises — à réfléchir à des choses, à faire des choses et à évaluer les risques — avant qu'elles ne pensent aux avantages qu'elles retireront de l'exportation.

Vous avez parlé du savoir, du temps, de la coordination, des infrastructures et du savoir local. Vous avez eu la possibilité de parcourir le pays d'un bout à l'autre. Vous avez recueilli les commentaires de plus de 1 200 entreprises. Je suis sûr que vous avez entendu beaucoup d'histoires de réussite, mais également de certains des défis auxquels ces entreprises font face. Je suis sûr que leurs représentants ont également parlé du niveau de risque.

Vous nous avez parlé de cinq obstacles; y en a-t-il un en particulier qui se distingue des autres — la connaissance, le temps, la coordination, les infrastructures, la connaissance locale — et dont vous avez entendu davantage parler pendant les assemblées publiques et les réunions avec les chambres de commerce?

L'hon. Mary Ng: Je dirais que c'est assez uniforme, probablement. Il est important de savoir où se trouvent les ressources, et de savoir ce que l'on pourrait faire à l'échelon local pour aider les entreprises à comprendre ce qu'elles doivent faire pour être prêtes à exporter. J'ai parlé du programme d'orientation des exportateurs. J'aimerais beaucoup que le Comité examine d'autres programmes qui pourraient exister ailleurs au Canada. Celui-là, je le connais en raison de mon voyage en Colombie-Britannique. Il existe d'autres programmes similaires.

Il y en a un dans la région de l'Atlantique. Il ne porte pas le nom « orientation pour les exportateurs », mais ces programmes sont essentiellement offerts soit par la chambre de commerce locale, soit par un organisme de développement économique de la province ou même de la municipalité. Ils font un très bon travail en fournissant des outils et des appuis qui aident les entreprises à réfléchir à ce qu'elles doivent faire.

Elles doivent d'abord déterminer si elles sont prêtes; ensuite, si elles le sont, elles doivent faire un tour d'horizon et apprendre comment avancer sur la voie des exportations et de la croissance. Si vous n'êtes pas prêts, vous devez savoir comment trouver le type d'outils et de soutiens dont vous avez besoin pour devenir compétitif et commencer à développer votre PME, à étendre vos activités et à trouver des clients en dehors du marché canadien.

J'aimerais en apprendre davantage sur le travail de votre comité et sur l'étude qu'il réalise, pour savoir à quelle étape en sont rendues certaines de ces entreprises. Nous voulons savoir comment nous pourrions collaborer avec ces PME, les renseigner sur certains outils et soutiens qui sont déjà mis en place à l'échelon fédéral. Nous voulons donner à ces PME l'accès aux ressources dont elles ont besoin pour croître.

• (1140)

M. Peter Fonseca: Nous pourrions examiner les possibilités offertes par l'AECCG, où 98 % des numéros tarifaires, services et produits confondus, ont baissé. Dans un cas particulier, dont j'ai entendu parler ici, au Comité, mais au sujet duquel j'ai lu quelque chose, qui concernait les pêcheurs de homard. Je crois que c'était un avantage financier de l'ordre de 20 %, et cela nous a placé dans une excellente position concurrentielle par rapport aux États-Unis pour les exportations vers l'Europe. Nous avons connu une excellente croissance.

Y a-t-il quelque chose dans votre ministère que vous pourriez mettre au premier plan? Avez-vous connaissance de possibilités extraordinaires que nous pourrions saisir?

L'hon. Mary Ng: J'ai une experte en la matière à mes côtés; je vais laisser Chris vous répondre, car nous réalisons un très bon travail et elle sera en mesure de donner quelques conseils aux membres.

Mme Chris Moran (directrice générale, Stratégie et coordination du portefeuille commercial, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci.

Pour répondre directement à votre question, oui, nous sommes en discussion. Nous travaillons très étroitement avec Innovation, Sciences et Développement économique Canada, avec les organismes de développement régional et avec un certain nombre d'intervenants dont vous avez parlé plus tôt, afin d'assurer la promotion de ces possibilités.

Nous savons qu'il est très difficile pour les PME d'avoir accès à l'information dont elles ont besoin. Actuellement, nous prenons des mesures pour élargir nos activités de promotion, afin que les PME

sachent où se trouvent les accords commerciaux et quels avantages elles peuvent en retirer. De plus, le Service des délégués commerciaux du Canada à l'étranger pourra faire circuler ces possibilités sur notre réseau ici.

Nous communiquons l'information à nos partenaires de tout l'écosystème — à ISDE, par les organismes de développement régional; à la BDC et EDC; aux provinces et territoires; et aux chambres de commerce — afin de bien faire la promotion des possibilités existantes. Nous voulons nous assurer d'être bien équipés pour saisir ces occasions et que les Canadiens puissent trouver des moyens pour exporter.

Ils connaissent l'environnement, ils ont cette connaissance locale, par exemple. Nous recueillons des renseignements sur l'environnement, qu'ils doivent connaître au préalable, sur les questions de réglementation. Nous les aidons à s'y retrouver dans tout cela par le truchement du Service des délégués commerciaux.

Le président: Merci, voilà qui conclut votre temps de parole, monsieur Fonseca.

Nous allons passer aux conservateurs maintenant.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à vous, madame la ministre, d'être parmi nous.

Je suis heureux d'apprendre que vous avez rencontré environ 1 200 entreprises depuis que vous avez été nommée ministre. Il y a cependant quelque chose que je comprends mal. Vous avez dit qu'on avait porté cinq domaines à votre attention: la connaissance, le temps, la coordination, les infrastructures et la connaissance locale. De notre côté, nous entendons un son de cloche légèrement différent. Les entreprises se plaignent que le gouvernement ne les écoute pas, et selon elles, même si on met l'accent sur l'élaboration de programmes, il y a un manque de compétitivité. Nous avons d'excellentes entreprises au Canada, mais elles ont de la difficulté à être compétitives sur la scène mondiale.

Je ne vous apprends probablement rien, madame la ministre, mais 76 % de nos échanges commerciaux se font avec les États-Unis. Mais nous sommes clairement désavantagés en ce qui concerne le taux d'imposition des sociétés et des particuliers, la mise en valeur des ressources, la productivité du travail, le fardeau de la réglementation, les obstacles au commerce intérieur, l'accès aux capitaux, la taille du marché et les incitatifs à l'investissement et les encouragements à l'entrepreneuriat. Certaines entreprises, comme on l'a dit plus tôt, sont dans une situation très précaire présentement, et elles attendent que le ministre Morneau, qui a déjà témoigné devant le Comité, présente sa mise à jour économique le 21 novembre.

Vu le nombre d'entreprises que vous avez consultées, je me demandais quelles recommandations vous avez faites au ministre Morneau afin d'atténuer les désavantages concurrentiels du Canada, en particulier par rapport aux États-Unis.

L'hon. Mary Ng: À dire vrai, les cinq domaines dont nous avons parlé et que j'ai expliqués concernent les exportations, mais il est certain que les entreprises ne s'en tiennent pas à cette seule question. Votre travail — celui du Comité — étant d'aider à formuler des recommandations pour aider les entreprises à renforcer leurs capacités d'exportation, j'ai mis ces cinq domaines en relief...

M. Colin Carrie: Madame la ministre, excusez-moi de vous interrompre, mais il y a des entreprises qui sont au bord du gouffre présentement. Cela fait des mois qu'elles demandent de l'aide. Nous avons tenu des réunions d'urgence pendant l'été, et elles se plaignent qu'on ne les écoute pas. Dans deux semaines, le ministre Morneau va présenter sa mise à jour économique et son plan pour l'avenir, et il doit y inclure les mesures qui seront prises pour atténuer les désavantages concurrentiels du Canada. Comme vous l'avez dit, le ministre Carr peut bien ouvrir des portes, cela ne servira à rien si elles se referment immédiatement parce que nous sommes incapables de livrer concurrence sur le marché international.

Ce que je veux savoir, précisément... Vous avez effectivement consulté 1 200 entreprises, alors quelles recommandations avez-vous faites au ministre Morneau afin d'atténuer le manque criant de compétitivité du Canada qui nous accable présentement?

• (1145)

L'hon. Mary Ng: En ce qui concerne la compétitivité et la sensibilité aux coûts, nous écoutons réellement ce qu'on nous dit. Nous avons organisé six tables rondes sur l'économie, uniquement avec les entreprises du secteur privé, afin de comprendre leurs problèmes et leurs besoins. Je dirais que nous réalisons des progrès par rapport aux modifications réglementaires. Nous avons abrogé 108 règlements, et le gouvernement précédent en a abrogé 23. Vous voyez à quel point la compétitivité nous tient à cœur...

M. Colin Carrie: Madame la ministre, excusez-moi, mais ce que je veux savoir, c'est si vous avez soumis des recommandations au ministre Morneau. Vous avez consulté 1 200 entreprises. Le problème principal, selon le secteur privé, est notre manque de compétitivité, en particulier par rapport aux États-Unis, avec qui nous effectuons 76 % de nos échanges commerciaux. Avez-vous soumis des recommandations, jusqu'ici?

L'hon. Mary Ng: Tout comme vous, j'écoute ce que disent les entreprises, et je vais continuer de le faire. Je vais continuer de travailler pour appuyer les gens qui veulent lancer une entreprise et les aider à prospérer. C'est moi qui suis responsable, parmi les membres du Cabinet, d'écouter les petites et moyennes entreprises et de défendre leurs intérêts.

M. Colin Carrie: Madame la ministre, avec tout le respect que je vous dois, la situation est grave. Nous accusons une perte de capitaux de 70 milliards de dollars. Cela veut dire, comme on le disait plus tôt, que le Canada accuse un déficit commercial de 70 milliards de dollars. C'est sans précédent. Pour l'instant, nous avons des entreprises de qualité au Canada; elles veulent rester au Canada et adorent y faire des affaires, mais la compétitivité demeure un problème énorme, un problème extrêmement grave. Il y a urgence.

Quelles recommandations avez-vous faites au ministre Morneau pour régler notre problème de compétitivité? Avez-vous...? Dans vos réponses, vous ne dites pas que vous avez formulé des recommandations. On nous dit que la situation est urgente. Que c'est très grave. Vous êtes ici devant nous, alors pourriez-vous s'il vous plaît nous dire quelles recommandations vous avez faites?

L'hon. Mary Ng: Tout comme vous, j'accorde énormément d'importance aux petites entreprises. Nous avons créé 600 000 emplois au Canada. Nous avons un plan de compétences pour aider les entreprises à se développer.

M. Colin Carrie: Les entreprises ne veulent pas de programmes, madame la ministre. Elles l'ont fait savoir. Elles ne veulent pas de prêts.

L'hon. Mary Ng: Je ne parle pas de programmes. Je parle d'emplois. Nous avons créé 600 000 emplois.

M. Colin Carrie: Malgré tout, 600 000 emplois, respectueusement...

L'hon. Mary Ng: Nous avons réduit...

M. Colin Carrie: Ce n'est pas ce que je demandais.

Le président: Votre temps est écoulé.

La parole va maintenant au Parti libéral.

Monsieur Sheehan, allez-y.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup, madame la ministre, d'être venue témoigner.

Je n'ai pas énormément de questions. Comme vous le savez, j'ai déjà travaillé pour la Sault Ste. Marie Economic Development Corporation, dans le domaine de la gestion de petites entreprises et de l'entrepreneuriat, à titre de directeur général. Nous nous occupons également de missions commerciales intérieures et à l'étranger. Au cours des 10 dernières années, il y a eu très peu de soutien pour les missions commerciales dans les régions rurales et nordiques. Auparavant, nous recevions du financement. Nous avions des missions en Chine, au Portugal, en Irlande, mais depuis les 10 dernières années, le financement a été coupé. Il semble y avoir eu un manque d'initiative de ce côté-là.

Par rapport à votre nouveau portefeuille — et je sais que vous êtes en poste depuis trois mois seulement —, pensez-vous augmenter le soutien et les ressources pour les organismes de développement économique, y compris les organismes régionaux, afin qu'ils puissent organiser et coordonner des missions commerciales intérieures et à l'étranger?

L'hon. Mary Ng: C'est une excellente question. À dire vrai, j'aimerais beaucoup entendre ce que le Comité a à dire sur le sujet, à la lumière de ses études et des commentaires des entreprises et des intervenants qui vont venir témoigner. Au bout du compte, elles sauront vous dire si ce serait effectivement l'une des choses qui pourrait les aider à renforcer leur capacité immédiate d'exporter.

Plus tôt, j'ai parlé du programme CanExport. Ce programme vise à aider les entreprises canadiennes qui veulent percer et développer de nouveaux marchés. Il s'agit concrètement d'un financement direct qui les aide à participer à des missions commerciales et à accéder aux marchés mondiaux. Donc, c'est certainement là. Cependant, je crois que dans ce domaine, vous pourriez certainement nous aider et nous dire si c'est quelque chose qui pourrait aider les petites et moyennes entreprises à devenir... Est-ce que les entreprises considèrent que ce genre d'initiatives, visant à renforcer leur capacité immédiate d'exporter, sont très importantes pour leur croissance?

J'aimerais vraiment connaître l'opinion du Comité, pendant votre étude.

• (1150)

M. Terry Sheehan: Je me demandais aussi si vous pouviez nous parler de l'importance des réductions d'impôts pour les petites entreprises, étant donné que le taux est déjà très compétitif. Comment cela va-t-il aider les petites entreprises qui veulent renforcer leur capacité immédiate d'exporter ou qui veulent simplement se remettre sur pied?

L'hon. Mary Ng: Merci.

Je crois que je vais profiter de votre question pour répondre également à celle de votre collègue sur la compétitivité.

Nous avons réduit l'impôt des petites sociétés. Le taux d'imposition est présentement de 11 %, et en janvier, dans deux mois à peine, il passera à 9 %, un taux d'imposition extrêmement bas. C'est l'un des taux d'imposition les plus bas des pays du G7. Cela va favoriser la compétitivité, parce que les entreprises auront davantage de capitaux disponibles. Selon ce que nous disent les entrepreneurs, lorsqu'il y a une réduction d'impôt, ils peuvent réinvestir les capitaux supplémentaires dans leur entreprise. C'est très utile. Je ne crois pas avoir déjà rencontré un entrepreneur qui n'aimait pas les réductions d'impôt.

M. Terry Sheehan: Excellent.

Vous avez aussi siégé avec moi au comité de l'industrie. Vous et moi avons déjà discuté des marchés asiatiques et de leur potentiel inexploité. Pourriez-vous faire part au Comité de vos opinions personnelles à propos des possibilités que nous pourrions saisir là-bas?

L'hon. Mary Ng: Oui. Comme je l'ai dit plus tôt, le PTPGP, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste... Avant de poursuivre, je veux préciser que, par global et progressiste, on entend que les accords commerciaux qui sont en train d'être négociés seront assortis de dispositions structurelles offrant un accès préférentiel aux petites et moyennes entreprises. Celles-ci jouiront d'un accès préférentiel comme jamais auparavant, grâce à ce qui a été négocié dans les accords commerciaux. En outre, on accorde aussi un accès préférentiel aux entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes ou aux entreprises autochtones. Je dirais, dans l'ensemble, que nous négocions les accords afin de favoriser l'inclusivité et la participation. En ce qui concerne les pays de l'Asie-Pacifique — par exemple des pays émergents comme le Vietnam ou la Malaisie ou de grandes économies comme le Japon ou l'Australie —, le PTPGP nous donne accès à plus de 500 millions de nouveaux clients dans l'Asie-Pacifique.

La Chine est évidemment notre principal partenaire commercial après les États-Unis, et nous allons poursuivre nos échanges commerciaux avec elle ainsi qu'avec les autres pays parties au PTPGP. Notre objectif est de négocier des accords commerciaux compétitifs qui vont donner à nos petites et moyennes entreprises un accès à ces clients et à des débouchés, de façon à ce qu'elles puissent créer de bons emplois pour la classe moyenne canadienne.

Le président: Merci, madame la ministre.

Votre temps est écoulé, monsieur Sheehan.

C'est maintenant au tour du Parti conservateur. Monsieur Jeneroux, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Matt Jeneroux (Edmonton Riverbend, PCC): Merci, monsieur le président.

Madame la ministre, c'est bon de vous voir. Permettez-moi de vous féliciter de votre nomination. Nous avons fait beaucoup de travail ensemble au comité de l'industrie, mais ne vous attendez pas pour autant à un traitement de faveur de ma part.

L'hon. Mary Ng: Merci.

C'est bon, je ne m'y attendais pas de toute façon.

M. Matt Jeneroux: Bien.

Je me lance sans plus de détours. Avez-vous discuté avec la ministre de l'Environnement à propos du projet de loi C-69, du moratoire sur les pétroliers et de la tarification du carbone ainsi que des conséquences défavorables que tout cela a eues sur l'Ouest canadien en particulier?

L'hon. Mary Ng: J'ai discuté avec la ministre de l'Environnement. Vous savez que nous sommes membres du Cabinet. La position du parti au pouvoir est que l'économie et l'environnement vont de pair.

M. Matt Jeneroux: Lui avez-vous parlé des conséquences négatives que cela a eues sur l'Ouest du Canada? Lui en avez-vous parlé?

L'hon. Mary Ng: Je ne lui en ai pas parlé, mais j'ai discuté avec la ministre de l'Environnement des commentaires formulés par les petites et moyennes entreprises, en particulier celles du domaine de l'économie verte.

Ce matin, j'ai rencontré le représentant d'une merveilleuse entreprise, par l'intermédiaire de l'organisme Futurpreneur. C'était un entrepreneur de moins de 40 ans dont l'entreprise aide d'autres entreprises à réduire simultanément leurs émissions polluantes et leurs coûts. Il y a un grand nombre d'entreprises que j'ai...

M. Matt Jeneroux: En Alberta, et particulièrement à Calgary, le taux de chômage est de 8 % dans le secteur pétrolier et gazier. Le projet de loi C-69, le moratoire sur les pétroliers et la taxe sur le carbone minent énormément la compétitivité des entreprises. Chaque jour, il y a des entreprises qui décident de déménager chez nos voisins du Sud. Ce sont de petites entreprises.

Je vous recommande fortement de discuter de cela avec la ministre de l'Environnement et de lui faire comprendre à quel point le projet de loi C-69, le moratoire sur les pétroliers et la taxe sur le carbone nuisent à ces entreprises. Pour être parfaitement honnête, elles n'y survivront pas. Nous en avons déjà perdu énormément et nous ne pouvons pas nous permettre d'en perdre d'autres.

• (1155)

L'hon. Mary Ng: J'étais à Calgary il y a deux ou trois semaines à la fin de la Semaine de la PME. C'était formidable. Je n'ai pas pu rencontrer chaque personne individuellement, mais il y avait environ 400 entreprises sur place qui célébraient l'entrepreneuriat et la croissance de ces formidables PME. Il y avait une nouvelle entreprise qui vend la meilleure orge au monde et qui croît grâce à ce qu'elle crée, et il y avait de nombreuses entreprises de technologies propres. J'ai rencontré plusieurs d'entre elles, et elles m'ont dit qu'elles étaient reconnaissantes des investissements que fait le gouvernement, particulièrement à l'égard de la croissance des technologies propres, et que cela aidera...

M. Matt Jeneroux: Madame la ministre, je vais vous dire qui il manquait là-bas: ce sont les petites entreprises qui ont complètement été détruites. Les provinces ont nui tout autant à ces entreprises. L'effet cumulatif de la réglementation du gouvernement fédéral, de la bureaucratie qui s'alourdit et, particulièrement, du projet de loi C-69 a poussé nombre de ces entreprises à se déplacer vers le sud. Elles n'ont pas le temps de venir vous voir dans une salle de réception quelque part pour célébrer tout ce que vous trouvez fantastique. Ce sont des entreprises qui ont perdu des employés. Elles mettent à pied des gens. Je le répète, le taux de chômage est de 8 %. Je pense qu'il est plus élevé qu'il ne l'a jamais été en Alberta, et c'est principalement à cause des initiatives mises en place par votre gouvernement.

À présent, vous siégez au Cabinet et vous avez une occasion extraordinaire de défendre les intérêts de ces petites entreprises. En toute franchise, si vous n'êtes pas disposée à le faire, il n'y aura pas de membres de l'Alberta présents la prochaine fois.

C'est aussi préjudiciable pour toute l'économie. L'Alberta est un moteur important de l'économie canadienne. En mettant continuellement en place ces initiatives, vous attaquez sans cesse ces petites entreprises. Madame la ministre, si vous ne les avez pas entendues lorsque vous étiez là-bas, c'est parce qu'elles n'y sont plus. Elles sont démenagées. Elles ont quitté le pays. Elles ont trouvé un autre endroit où exercer leurs activités, où la bureaucratie est beaucoup moins lourde et où les règlements sont moins nombreux qu'ici.

Madame la ministre, je vous encourage, encore une fois, à discuter avec la ministre de l'Environnement et le ministre des Finances quant aux conséquences négatives qu'ont eues les politiques du présent gouvernement sur les petites entreprises. Merci.

L'hon. Mary Ng: Permettez-moi simplement de dire que c'était formidable d'être en compagnie d'une multitude d'entreprises réunies par la Chambre, car elles reconnaissent l'importance et le dynamisme de leur croissance. Je suis toujours ravie d'assister à un événement organisé par les entreprises et les chambres, où elles ont en fait une occasion de vendre...

M. Matt Jeneroux: Mais vous avez perdu un grand nombre d'entreprises, madame la ministre.

L'hon. Mary Ng: En ce qui concerne les changements réglementaires, nous en avons abrogé 108, et le gouvernement antérieur en a abrogé 23 dans une même période. Nous prenons la compétitivité réglementaire au sérieux. Dans mon cas, c'est certain.

Le président: Merci. Nous avons largement dépassé la limite de temps. Je pense que nous avons assez de temps pour écouter Mme Ramsey pendant trois minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci beaucoup.

Ce que nous avons entendu ici, et, encore une fois, je vous encourage à en parler avec le ministre Morneau — et le ministre Bains, pour être équitable —, c'est l'abaissement du seuil de coût, assurance et fret. Il est actuellement de 10 millions de dollars. Cela n'aide pas du tout les petites et les moyennes entreprises. Nous avons entendu leur appel pour que le seuil soit abaissé afin qu'elles puissent accéder au programme.

Je pense que la même chose est vraie pour la BDC et EDC. Le seuil relatif à ces programmes est absolument hors de portée pour les PME. Il doit y avoir plus de financement stratégique propre aux PME. Espérons que nous pourrions voir ces choses se refléter éventuellement dans la mise à jour économique ou se concrétiser bientôt pour les petites et moyennes entreprises.

Je veux vous dire que, au sein de notre comité, nous avons eu l'occasion de voyager. Nous avons visité beaucoup de pays en Asie et nous avons visité la Thaïlande. On y trouve un programme unique qui s'appelle Thaïlande 4.0. On nous a parlé de tous les incroyables programmes qui ont été mis en place pour accroître la participation de leurs PME à l'exportation.

Je me demande si vous avez réalisé une analyse de ce que nous faisons au Canada par rapport aux autres pays qui réussissent assez bien au chapitre de l'exportation des PME, et des lacunes que nous pouvons combler en ce qui a trait aux services offerts à nos PME.

• (1200)

L'hon. Mary Ng: Je ne sais pas jusqu'où ratissera le Comité par rapport à ceux qui travaillent pour favoriser la réussite de l'exportation. S'il y a d'autres pays que la Thaïlande, je vous encourage à regarder ce qu'ils font, car nous pouvons certainement...

Mme Tracey Ramsey: Faites-vous des analyses à l'extérieur du ministère à ce sujet?

L'hon. Mary Ng: Oui.

Mme Tracey Ramsey: Je pense qu'il faut regarder ce qui se passe à l'échelle mondiale dans les autres pays et trouver des manières d'améliorer les programmes que nous avons mis en place et possiblement en reproduire quelques-uns. Je vais vous laisser y penser.

L'hon. Mary Ng: Bien sûr.

Mme Tracey Ramsey: Le dernier point que je veux souligner porte réellement sur le commerce à valeur ajoutée. J'ai une citation de Mathew Wilson, qui est vice-président de Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Il dit ce qui suit:

[...] il ne suffit pas de signer un ALE. Nous devons signer des ALE qui augmentent les exportations et qui ne se contentent pas d'augmenter seulement les importations [...]

Les avantages découlant des accords de libre-échange se limitent à la nouvelle valeur ajoutée qu'ils sont en mesure de créer.

J'aimerais savoir si vous pouvez nous parler précisément des mesures que vous prenez pour encourager la nouvelle valeur ajoutée des PME.

L'hon. Mary Ng: C'est intéressant; j'ai rencontré les gens de Manufacturiers et Exportateurs du Canada hier et j'ai parlé aux 100 ou aux 200 membres qui étaient dans la salle. Le défi que je lance est similaire à ce que fait le Comité dans ses travaux.

Ils connaissent leurs membres, ils comprennent. Certains de leurs membres faisaient de l'excellent travail au chapitre de l'exportation. Je leur ai demandé très précisément s'ils pouvaient me donner des conseils quant aux éléments qui pourraient véritablement contribuer à leur croissance.

Mme Tracey Ramsey: Pouvez-vous parler précisément du commerce à valeur ajoutée?

Le président: Je suis désolé, madame Ramsey, mais le temps est écoulé. Cela met fin à la période de questions et au temps que nous avions avec la ministre.

Avant de suspendre la séance et d'accueillir les fonctionnaires, Mme Ramsey a formulé un commentaire. Je pense que vous pouvez le vérifier dans notre étude. C'était au sujet de ce que fait le gouvernement thaïlandais, cette connexion entre leur gouvernement fédéral et leurs petites entreprises. C'était très intéressant. Cela figure probablement dans notre rapport, le rapport sur l'ANASE, je pense donc que ce serait une bonne chose que vous l'examiniez, madame la ministre. On y trouve des renseignements très intéressants. Cela pourrait vous être utile.

Encore une fois, merci de votre présence. Avez-vous une dernière observation rapide à faire?

L'hon. Mary Ng: Bien sûr.

Je suis reconnaissante de toutes les questions qui ont été posées ainsi que de la prévenance. Oui, il faut assurément que je le consulte et que je demande aux fonctionnaires... Je suis impatiente de voir les résultats de l'étude et des travaux que vous allez faire. Il est certain que nous allons tirer profit des observations et des recommandations qui en découleront, car nous partageons tous un objectif commun, soit d'aider nos PME à accéder aux marchés à l'étranger. Nous pourrions faire beaucoup mieux que ces 12 %.

Merci.

Le président: Merci.

C'est tout le temps dont nous disposons. Nous allons suspendre la séance pendant environ 10 minutes, puis nous reviendrons avec les fonctionnaires. Nous ferons une série de questions avec eux.

• (1200) _____ (Pause) _____

• (1210)

Le président: Nous allons reprendre la séance et poursuivre notre étude. La ministre était parmi nous ce matin. Nous sommes heureux d'être en compagnie des fonctionnaires pour cette deuxième partie.

Nous pourrions procéder de deux manières différentes. Nous pouvons passer directement aux questions ou écouter certaines déclarations liminaires. Tout dépend des fonctionnaires.

M. Paul Halucha (sous-ministre adjoint principal, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie): Je pense que nous sommes prêts à répondre aux questions.

Le président: Vous êtes prêts. Excellent. Cela facilite les choses. Monsieur Allison, êtes-vous prêt à commencer?

M. Dean Allison: Tout à fait.

Le président: Allez-y. Vous avez la parole.

M. Dean Allison: Ce ne sera plus aussi amusant maintenant que la ministre est partie.

Merci de votre présence.

J'ai quelques questions à poser au sujet de l'AEUMC. Je comprends que cet accord commercial ne vous vise pas précisément, mais certaines préoccupations ont été soulevées au sujet des données, car selon le nouvel accord, aucun pays ne devrait être en mesure de conserver ses propres données.

Avez-vous une opinion sur le sujet? Nous croyons savoir que nous n'avons même pas de texte canadien; nous examinons celui des États-Unis. En parlant avec des gens, nous avons cru comprendre que le texte était en fait différent de ce qui avait été envisagé pendant les négociations. Je comprends que c'est un très vaste domaine et que vous n'êtes pas spécialisé en commerce. Pour ce qui est de l'industrie, je présume que les données relèvent de votre champ d'expertise, ou s'en approchent. Avez-vous des réflexions ou des préoccupations quant à cette situation?

J'aurai ensuite une question sur la propriété intellectuelle.

• (1215)

M. Paul Halucha: Voulez-vous d'abord poser la question sur la propriété intellectuelle? Je répondrai aux deux.

M. Dean Allison: Bien sûr. Je peux faire cela.

J'ai eu la chance de m'entretenir avec le Conseil canadien des innovateurs. Bien sûr, nous avons abordé toute une panoplie de sujets, dont la cybersécurité nationale... je ne veux pas entrer dans le détail.

L'un des aspects concernait une stratégie de protection de la propriété intellectuelle concernant... Nous dépensons beaucoup d'argent dans le PARI et tous ces programmes financés par le gouvernement qui visent à contribuer aux travaux de recherche dans les universités et les collèges, ainsi de suite. Pourtant, en fin de compte, la majorité du temps, nous n'avons aucun moyen de protéger la propriété intellectuelle. Elle nous est arrachée et envoyée aux États-Unis et à d'autres endroits, où on fait des tonnes et des tonnes d'argent, mais en réalité, nous contribuons à cet égard grâce à nos nombreux excellents programmes sur la recherche et le développement.

Avez-vous une opinion sur le sujet, ainsi que sur l'aspect de la protection des données lié au nouvel AEUMC?

Merci.

M. Paul Halucha: Je ne suis pas responsable des dispositions relatives aux données de l'AEUMC dans notre ministère, mais elles reviennent régulièrement dans les discussions avec les entreprises.

Essentiellement, l'un des problèmes, c'est que les gens croient qu'il est possible de sécuriser les données. Je pense que c'est quelque chose qui ressort dans les discussions sur la confidentialité. Il en va de même dans les discussions au sujet de la cybersécurité et de la propriété intellectuelle. Les données circulent, nous le savons. Vous pouvez tirer certains avantages concurrentiels, assurément du point de vue de l'administration, à prévoir des dispositions en matière de politique sur les données de manière à permettre aux entreprises canadiennes d'avoir accès aux données. Nous voulons éviter les monopoles de données, et je pense que cela est au cœur des nombreuses préoccupations qui ont été soulevées.

Potentiellement, vous pouvez le faire au moyen d'accords commerciaux. Je ne sais pas s'il serait possible de le faire d'une manière avantageuse pour le Canada, puisque nous voulons que les données circulent à l'échelle internationale. Nous voulons que nos entreprises soient capables de tirer profit des données disponibles dans d'autres administrations, qu'elles acquièrent dans le cadre du contexte juridique de ces administrations, donc je crois que c'est un facteur clé.

D'après les discussions auxquelles j'ai pris part entourant l'accord commercial et les données, il était plutôt évident que les dispositions de l'AEUMC n'allaient pas contraindre les entreprises de renoncer à leurs données. Si elles font l'acquisition de données, elles ne sont pas tenues de les garder au pays ni de les transmettre aux autres pays. C'est le genre de flexibilité que nous voulons.

Lorsque la ministre était ici plus tôt, vous avez parlé de l'importance de mettre en oeuvre des politiques concurrentielles d'application générale qui permettent aux sociétés hautement concurrentielles de profiter de leurs possibilités et de gagner. Il faut établir des lois-cadres qui vous permettent de localiser vos données afin de favoriser ce type de comportement de la part des entreprises.

Nous avons entendu cette discussion à propos de la propriété intellectuelle. Je suis responsable de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, c'est-à-dire la Loi sur l'investissement Canada. J'en suis le gestionnaire principal depuis un certain nombre d'années. Nous abordons souvent le sujet. J'ai également travaillé sur des programmes dans le cadre desquels nous avons fait des investissements, et la propriété intellectuelle en est un élément essentiel.

Il est faux de croire que vous pouvez conserver les connaissances, le savoir-faire et la propriété intellectuelle au moyen d'un accord juridique. Je n'ai jamais vu un accord qui vous permet de faire cela. Si on pense à la propriété intellectuelle, bien sûr, il y a les brevets. Ces derniers sont aussi disponibles dans les registres des brevets quel que soit le pays où les entreprises se trouvent, il y a donc des exigences de divulgation entourant les brevets. Le savoir-faire ne se trouve pas seulement sur les serveurs. Les entreprises qui, à ma connaissance, ont une propriété intellectuelle, y font particulièrement attention. Elles sont plus prudentes que n'importe quel organisme gouvernemental ne pourrait les forcer à l'être suivant l'utilisation de fonds publics. Leur survie en dépend; c'est ce qui les aidera à rester en affaires à long terme.

Nous nous en préoccupons. À mesure que nous définissons les dispositions et le soutien public, nous en connaissons assurément plus, car nous voulons nous assurer que... Il est certain que nous ne voulons pas qu'une entreprise s'exile dès le lendemain. D'un autre côté, vous ne voulez pas mettre en place des dispositions qui les empêcheront de prendre de bonnes décisions commerciales par la suite, parce que leurs concurrents ne feront pas face à ce type d'obstacles à l'avenir.

M. Dean Allison: J'ai d'autres questions, mais je sais que je n'ai plus de temps. Nous en parlerons plus tard.

Merci beaucoup.

• (1220)

Le président: Nous allons maintenant passer du côté des libéraux. Monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être ici aujourd'hui alors que nous entamons notre étude pour aider les PME à tirer parti du monde de l'exportation et de certains de ces nouveaux accords commerciaux que nous avons conclus.

J'aimerais poser une question générale avant d'en poser deux ou trois plus précises. Nous nous sommes penchés sur les chiffres, et je pense que c'était 12 % des petites et moyennes entreprises qui font actuellement de l'exportation. Je pense que c'est une donnée de 2014.

J'aimerais savoir quelles mesures nous utilisons de manière générale. Comment évaluons-nous le succès? Ces accords commerciaux sont manifestement... Vous pouvez utiliser l'analogie que vous voulez. Ils ouvrent la porte ou jettent des ponts vers ces marchés, mais nous ne pouvons forcer les gens à franchir la porte ou à traverser les ponts. L'objectif est d'amener le plus grand nombre possible d'entreprises canadiennes à tirer profit de ces régimes.

Comment mesurons-nous cela? À quoi ressemble le succès? Quel est l'objectif d'entrée de jeu, puisque nombre de ces nouveaux accords viennent tout juste de se concrétiser?

Mme Chris Moran: En ce qui a trait au service des délégués commerciaux, je dirais que nous avons rapidement adopté les résultats et l'exécution. Nous assurons le suivi de notre offre de services et de nos résultats économiques depuis de nombreuses années. Je pense que la dernière fois que j'ai posé la question, c'était il y a plus de 10 ans.

Nous savons que nous tendons la main aux PME canadiennes. Nous savons que nous en servons environ 15 000 chaque année. Grâce aux données de Statistique Canada et de notre bureau de l'économiste en chef, nous arrivons à faire le suivi des exportations. Nous employons les chiffres de Statistique Canada en matière d'exportations et nous avons l'intention de les augmenter. Nous nous sommes fixé des cibles pour les accroître, selon le marché, et nous les mesurons en fonction des données de Statistique Canada.

En tout temps, nous cherchons à accroître le nombre d'entreprises que nous servons et nous voulons bonifier la valeur des exportations sur ce marché, selon les occasions que nous voyons.

M. Kyle Peterson: Oui, bien sûr.

M. Paul Halucha: Il y a deux ou trois choses à dire sur le sujet. Je pense que les données sur le commerce qu'on cite souvent... Dans les ouvrages économiques, on discute souvent de l'exactitude des données sur le commerce, compte tenu des chaînes de valeur mondiales. Chaque fois que nous voyons un chiffre comme celui que nous avons vu hier, qui montre que le taux de croissance est aussi

lent, nous devons nous rappeler qu'il ne tient pas compte de nombre des mouvements de marchandises interentreprises et aussi que c'est le point de la vente qui est illustré dans les flux des échanges commerciaux.

Il y a l'exemple célèbre de l'iPad, de l'iPod ou de tous ces produits fabriqués en Chine qui font tous partie des statistiques d'exportation de la Chine parce que la production finale se fait là-bas, mais il faut reconnaître qu'une bonne partie de la propriété intellectuelle, des logiciels et des composantes sont fabriqués dans des endroits comme l'Allemagne et la Scandinavie et, bien évidemment, aux États-Unis également.

Je crois que nous devons apprendre à mieux faire abstraction de ces excédents commerciaux. Quiconque a regardé les données sur le commerce de l'année dernière reconnaît qu'il y a des limites importantes à regarder les chiffres du bas, et même qu'un surplus ou un déficit ne reflètent pas nécessairement quelque chose de bien ou de mal dans tous les cas. Je pense que nous devons améliorer cet aspect à l'égard des données.

Au gouvernement, nous avons souvent tendance à regarder le nombre de clients avec qui nous faisons affaire, le nombre de personnes qui sont venues nous rencontrer dans nos bureaux ou pour qui nous avons négocié une rencontre avec d'autres gens. Je pense que c'est un point valide, car le service à la clientèle est essentiel, mais au bout du compte, ce qui est important, c'est le nombre d'ententes conclues à la suite de ces interactions. Combien d'entreprises ont réussi à décrocher des contrats? Cela ne se produit pas souvent le jour même. Cela peut se produire des mois plus tard. Je pense que nous devons réussir à mieux suivre les indicateurs de rendement économique à cet égard.

J'ai pris part aux discussions des tables de stratégies économiques. J'ai dirigé, à ISDE, le secteur qui était responsable de la gestion du secrétariat. On a beaucoup insisté sur le fait que l'image de marque était un autre aspect que le Canada devait renforcer. Nous avons beaucoup de fonds pour le faire, mais l'image de marque du Canada demeure extrêmement solide pour les entreprises. Je rencontre constamment des entreprises qui ont réussi à en tirer profit, mais nous nous en servons de manière incohérente.

C'est intéressant, car si on regarde des domaines comme celui de la réglementation, les entreprises soulèvent toujours des questions réglementaires, comme il a été mentionné plus tôt. La réglementation jette souvent les bases des images de marque solides. Si on regarde les produits de santé, on se demande pourquoi les produits de santé venant du Canada se vendent aussi bien sur les marchés en Asie, en Chine et en Afrique, et pourquoi on paie parfois une prime pour ces produits. C'est parce que l'image de marque du Canada représente le processus réglementaire de même que les critères de santé et de sécurité de notre système; nous les tenons pour acquis, mais il s'agit d'un énorme avantage pour les sociétés.

C'était l'une des initiatives phares des tables. Je pense que nous pouvons faire mieux à cet égard et aussi faire en sorte d'obtenir plus de données concernant l'effet que nous avons en réalité. Je pense que dans l'esprit de ce que faisait la ministre, comme offrir des suggestions quant aux aspects sur lesquels le Comité pourrait se pencher, il pourrait être utile de cerner les pratiques exemplaires d'autres pays qui ont de meilleurs résultats au chapitre de leurs interactions, et de leur soutien, puis de rehausser l'image de marque du Canada.

• (1225)

Le président: Merci.

Merci, monsieur Peterson.

Nous allons passer du côté du NPD avec Mme Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

J'ai deux ou trois points particuliers à souligner, mais j'aimerais formuler un commentaire, car je suis d'accord avec ce que dit M. Halucha. Sans les données, nous ne pouvons pas analyser notre degré de réussite en ce qui a trait à notre commerce. C'est quelque chose que j'ai mentionné et qu'il serait très important de mettre en oeuvre dans le cadre de notre programme commercial et de notre politique commerciale à l'avenir: nous devrions produire un rapport qui suit le commerce afin que nous puissions obtenir des études officielles qui se penchent sur tous les aspects dont vous parlez.

Grâce à cette transparence, je pense que nous pourrions réellement comprendre les réussites et les défis, et trouver des moyens stratégiques de relever ces défis. J'ai discuté avec Mme Moran. J'ai dit que les débouchés commerciaux existaient presque seulement pour les PME, car les gros joueurs s'en tirent très bien. Ils savent comment procéder et où trouver les programmes. Ils disposent des ressources nécessaires pour en faire l'acquisition et observer les tendances à l'échelle mondiale. Les PME n'ont rien de cela.

Je me rappelle d'une statistique préliminaire que nous avait donnée la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, la FCEI. Elle est venue ici et nous a parlé du nombre de personnes qui essaient de faire du commerce avec un pays durant la première année. Pendant la deuxième année, le nombre a diminué de 50 %, et le pourcentage d'abandons est encore plus élevé après la deuxième année, parce que c'est trop difficile. Les gens ne sont tout simplement pas capables d'y arriver. C'est quelque chose dont nous avons continuellement entendu parler devant le Comité au cours des trois dernières années.

J'ai réellement le sentiment que, à ce stade-ci, nous devons modifier complètement le commerce en ce qui concerne les PME, repartir sur de nouvelles bases et créer un système qui fonctionne d'après les besoins des gens. Comme l'ont mentionné mes collègues, et comme nous l'avons régulièrement entendu ici, les programmes en place et le type de modèle que nous avons ne fonctionnent pas. J'aimerais savoir quelles mesures vous prenez pour répondre à toutes ces préoccupations.

J'ai deux exemples précis de mesures qui pourraient être utiles d'après moi. L'un des exemples vient de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, du Conseil canadien de l'horticulture et de ma collègue, l'ancienne porte-parole de l'agriculture. Il s'agit d'un enjeu non partisan, je crois, mais nous ne l'avons pas encore vu, et il s'agit de la Perishable Agricultural Commodities Act des États-Unis, qui pourrait réellement aider les PME en ce qui concerne l'expédition transfrontalière de leurs produits. Il faut que ce programme revienne à la réciprocité, afin que nous puissions garantir l'avenir des PME et nous assurer que, lorsqu'elles perdent des produits en faisant de l'exportation, qu'une certaine mesure de sécurité les protège pour ne pas qu'elles finissent par perdre leurs exploitations agricoles, essentiellement. J'aimerais vous questionner à ce sujet.

D'un autre côté, je viens d'une région d'Essex qui compte plus de 22 vineries. Je sais que mon collègue vient de Niagara et qu'il y a beaucoup de vineries, et que c'est certainement le cas aussi en Colombie-Britannique. Les négociants en vins sont un groupe assez actif ici. L'exonération de la taxe d'accise est cruciale pour nos négociants en vins. Cela va au-delà des outils traditionnels ou des champs de nos négociants. Cela touche l'ensemble de notre secteur touristique et tout l'écosystème qui l'entoure. Il s'agit d'une mesure

simple qui pourrait réellement les aider à réinvestir dans leurs entreprises.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Je suis impatiente d'entendre votre point de vue.

Mme Chris Moran: Merci beaucoup.

Pour répondre à l'une de vos premières questions, l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada publie un rapport annuel sur l'état du commerce. Je veillerai à ce que la greffière en reçoive une copie, parce qu'il s'agit en fait d'un aperçu et que la méthodologie demeure uniforme au fil du temps, entre autres. C'est une bonne base de référence, et nous pouvons l'examiner d'une année à l'autre.

En ce qui concerne votre question au sujet du point qu'a soulevé la FCEI quant au problème selon lequel certaines PME exportent une seule fois et cessent de participer à ce secteur, nous reconnaissons, au sein du Service des délégués commerciaux, qu'il s'agit là d'un problème. Nous essayons d'aider les entreprises à régler deux problèmes.

Premièrement, il y a le risque lié à l'exportation. L'accès à l'information, le renseignement et la préparation au marché leur permettent de réussir, d'avoir de meilleures possibilités à leur arrivée et d'établir de meilleurs contacts; elles auront donc plus de succès, et nous pourrions les aider à maintenir leur participation. C'est une chose que nous examinons activement.

Deuxièmement, nous savons également qu'à tout moment, environ 59 % de nos clients exportent vers un seul marché. Ce sont des PME qui travaillent déjà avec le Service des délégués commerciaux. Elles comprennent déjà ce que nous pouvons faire pour elles. Nous travaillons avec elles pour cerner d'autres occasions d'élargir leurs marchés. Nous cherchons de nouveaux débouchés pour elles. Nous savons que, en retour, cette occasion ainsi que l'argent qu'elle va rapporter au Canada vont contribuer à la prospérité et au caractère novateur de l'entreprise.

● (1230)

M. Paul Halucha: Cela fait quelques années que je n'ai pas été actif dans ce dossier, mais c'est un travail de longue haleine. Je sais que le gouvernement a annoncé qu'il menait des consultations sur certains aspects du système de faillite, mais je crois que cela ne concerne que les questions relatives aux demandes de pension dans les cas de faillites.

Nous avons étudié la PACA très attentivement, parce qu'il y a un groupe d'intervenants très actifs qui est venu nous rencontrer au cours des deux ou trois dernières années, et nous avons constaté qu'un nombre important de modifications réglementaires ont été apportées avec le plein appui de notre ministère par le ministère de l'Agriculture afin de mettre en place un régime réglementaire concernant la conduite sur le marché. Cela a été fait en raison de ce qui se passait, c'est-à-dire qu'il y avait beaucoup de joueurs qui entraient sur le marché canadien et en sortaient, menant des activités sans scrupule, et qui prenaient effectivement l'argent des agriculteurs. Ils prenaient les produits agricoles. Ils réduisaient ensuite le prix lorsqu'ils se rapprochaient du taux du marché pour ensuite peut-être leur rendre leur argent, puis ils disparaissaient.

Ce qui était souvent présenté comme un problème de faillite était en réalité un problème de fraude. La Loi sur la faillite ne permettait pas d'aborder adéquatement la question, et je pense que le gouvernement a réagi en apportant des modifications réglementaires au régime d'octroi de licences dans ce secteur. Nos données n'ont jamais montré qu'il y avait un degré élevé de pertes à la suite d'une faillite dans le secteur. Dans presque tous les cas sur lesquels nous avons enquêté, et nous avons enquêté sur un grand nombre d'entre eux et nous avons beaucoup de données à ce sujet au ministère...

Mme Tracey Ramsey: Je dois juste vous poser une question. Quels sont les risques qui s'y rattachent? Y a-t-il un coût pour le gouvernement?

Le président: Ce sujet me tient à coeur...

Mme Tracey Ramsey: Je sais que vous aimez ce sujet. Je sais.

Le président: ... mais en tant que président, je dois respecter le Règlement; nous allons donc passer à Mme Ludwig, du côté des libéraux.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie, monsieur le président. Merci à tous de vos témoignages et de vos réponses ce matin. Je vais poser ma première question à Mme Moran.

Ayant enseigné le commerce international pendant plus de 20 ans, je sais que, pour participer à ce secteur, il faut consacrer plus de temps, courir plus de risques et affecter plus de ressources.

Il est certain qu'au sein d'une entreprise, surtout une petite entreprise, nous avons besoin de champions, et je me demande simplement où Mme Ramsey voulait en arriver au sujet des 50 % d'entreprises qui n'exportent pas au cours de la deuxième année; le taux est probablement moindre au cours de la troisième année. Si nous examinons les prévisions ou le plan, est-ce que le ministère des Affaires mondiales a un plan pour collaborer de nouveau avec les étudiants postsecondaires de premier cycle et des cycles supérieurs? Par exemple, au MAECI, à l'époque, il y avait le Programme de partenariat sur l'exportation. En fait, il s'agissait de jumeler des groupes d'étudiants avec une entreprise individuelle. Les étudiants effectuaient les recherches et le travail préparatoire que l'entreprise n'avait pas le temps de faire, pour lesquels elle ne disposait pas des ressources et des connaissances nécessaires. Le programme a connu un taux de réussite élevé.

Je me demande si vous pourriez nous en parler ainsi que des possibilités offertes par le Forum pour la formation en commerce international, qui est situé ici à Ottawa, mais qui offre ses services à l'échelle nationale.

Mme Chris Moran: Malheureusement, je ne connais pas bien le Programme de partenariat sur l'exportation, mais cela semble intéressant.

À l'heure actuelle, nous avons entrepris un examen du Service des délégués commerciaux. Nous cherchons à améliorer de façon continue notre offre de services et à trouver des occasions de faire participer un plus grand nombre d'entreprises afin que nous puissions travailler avec de plus en plus d'entre elles. Cela semble être un bon point de départ, et nous devrions tirer des leçons de ce que nous avons fait dans le passé.

En ce qui concerne le Forum pour la formation en commerce international, il s'agit d'un organisme vers lequel nous dirigeons souvent nos clients. Nous savons que les PME dont les responsables ont suivi la formation FITT réussissent mieux. Nous savons qu'EDC est un partenaire clé à cet égard et qu'il s'agit d'une des sociétés d'État de notre portefeuille.

J'aimerais également souligner qu'un certain nombre de délégués commerciaux ont achevé la formation offerte par le Forum; il s'agit donc d'un programme qui fonctionne, et nous voulons voir davantage de ces réussites.

Mme Karen Ludwig: Excellent.

Madame McRae, allez-y.

Mme Frances McRae (sous-ministre adjointe, Services axés sur le marché, le tourisme et la petite entreprise, ministère de l'Industrie): J'aimerais ajouter deux ou trois choses à ce que Chris a dit.

Vous avez parlé de temps, de risques et de ressources, et je pense que la ministre a certainement parlé un peu du facteur temps, lequel, nous le savons, est une question importante. Pour en revenir au fait que ce sont les PME qui n'ont pas de ressources, je pense que cela touche vraiment au coeur de ce que la ministre veut promouvoir et de ce que contient votre mandat quant aux petites entreprises, et je pense que c'est pourquoi on retrouve les termes « petite entreprise » et « promotion des exportations » dans son titre, comme elle l'a dit.

Pour ajouter un peu à ce que dit Chris, le plan d'innovation et de perfectionnement des compétences que nous avons au sein du gouvernement depuis maintenant quelques années réunit effectivement l'innovation et les compétences. Ce que vous dites au sujet des compétences en matière d'exportation est très important. Comme Paul l'a fait remarquer, lors des tables rondes de stratégies économiques, on a parlé de l'écart important qui existe au chapitre des compétences, non seulement dans le secteur de l'exportation, mais dans toute une gamme de domaines. Nous aimerions que le Comité nous donne des conseils sur les types de compétences qui sont les plus recherchées, particulièrement en ce qui concerne l'exportation.

J'aimerais dire une dernière chose concernant les risques. C'est intéressant. Nous avons parlé d'EDC. Je ne sais pas si vous avez vu les publicités récentes de cet organisme qui disent: « Nous assumons les risques pour que vous puissiez conquérir le monde ».

Je pense qu'il s'agit d'un domaine important. C'est ce que cet organisme fait vraiment, c'est-à-dire éliminer les risques, comme le fait la Banque de développement, et, en fait, dans les lettres de mandat du ministre Carr et de la ministre Ng, il est indiqué qu'ils doivent tous deux travailler avec ces deux organismes dans le cadre de leur mandat.

• (1235)

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie.

Pour ce qui est de l'accès abordable au financement, EDC est certainement une option, mais pour ce qui est de la sensibilisation — je suis certaine qu'une partie de votre campagne nationale portera sur la façon d'accroître la sensibilisation —, quels conseils nous donneriez-vous, aux députés, en vue du moment où nous serons de retour dans nos circonscriptions pour discuter avec les entreprises, afin que nous puissions mieux les préparer en les sensibilisant et en leur donnant la confiance nécessaire pour qu'elles puissent voir au-delà des États-Unis et examiner les occasions qui se présentent dans le cadre de l'AECG ainsi que du PTPGP?

Mme Chris Moran: C'est une très bonne question. Au sein du Service des délégués commerciaux, nous travaillons dans l'ensemble de l'écosystème. Nous effectuons également un sondage continu auprès des PME qui ont travaillé avec le Service. L'un des principaux éléments d'information que nous recevons de leur part est qu'elles ont le sentiment d'avoir acquis l'information, les connaissances et la confiance nécessaires pour les aider à gérer leur entrée sur un nouveau marché. Nous avons pris la relève afin de promouvoir les accords de libre-échange qui sont en train de voir le jour, en particulier les nouvelles occasions, de sorte que nous suscitions l'enthousiasme des PME, en plus de les sensibiliser et de leur donner la confiance pour aller plus loin.

Nous savons que la plupart des exportateurs se tournent d'abord vers les États-Unis. Culturellement et géographiquement, ce pays est très semblable au nôtre. Nous travaillons avec ceux qui font déjà du commerce, qui ont déjà appris les rouages de ce marché tout près, pour les aider à s'orienter dans ces nouveaux marchés qui pourraient être très différents et à comprendre quelles sont les possibilités.

Le président: Le temps est écoulé, et le tour est terminé.

Nous avons d'autres affaires à régler; nous ne pouvons donc pas faire un tour complet, mais je pense que je vais laisser chaque parti poser une brève question. Ensuite, nous allons conclure.

Monsieur Carrie, allez-y.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup.

C'est toujours agréable de voir des collègues du ministère de l'Industrie. Je me souviens d'avoir travaillé là-bas en tant que secrétaire parlementaire. J'appréciais vraiment le travail que vous faisiez, parce qu'il semblait très impartial.

Cependant, j'ai une question à vous poser. Je suis un peu surpris que vous soyez toujours le ministère de l'« Industrie », parce que, lorsque le gouvernement a pris le pouvoir, il a changé le nom pour « Science et Innovation », je crois. Je me souviens d'avoir plaisanté en disant que c'était la première fois que le Canada n'avait pas de ministre de l'Industrie.

Vous êtes toujours à l'édifice C.D. Howe. C'était un grand ministre libéral et un très grand défenseur de l'industrie. Le gouvernement a fait de la science et de l'innovation un sujet important. L'Institut C.D. Howe a publié un document intitulé « Canada's 2018 Innovation Policy Report Card », dans lequel on examine 14 pays pour évaluer notre position. Le Canada est 14^e. C'est ce que disait le rapport de l'Institut C.D. Howe.

Nous savons que le gouvernement veut vraiment mettre l'accent sur l'innovation. Nous avons parlé de la compétitivité et de l'importance de l'innovation dans ce contexte. J'ai essayé de demander à la ministre de dire ce qu'elle a recommandé au ministre Morneau pour améliorer notre compétitivité à l'avenir. Je me demande si vous avez des recommandations précises que nous pourrions peut-être transmettre au ministre pour l'aider à améliorer notre capacité d'innover.

Le fait que le Canada ait obtenu le 14^e rang dans le rapport ne me donne pas beaucoup confiance. Y a-t-il des recommandations que vous pourriez faire pour aider à améliorer ce chiffre?

● (1240)

M. Paul Halucha: Je suis tenté de parler de ce qu'ont recommandé les tables de stratégies économiques.

Je crois, tout d'abord, que le ministre Morneau a eu l'occasion de faire partie d'un groupe d'experts avec un de ses conseillers principaux au cours de l'été et j'avais travaillé pendant la tenue de

ces tables où nous avons 90 directeurs généraux qui étudiaient exactement cette question. Le ministre Morneau était sur la route au cours de la période estivale pour rencontrer, comme le font nombre de députés, des dirigeants d'entreprises, et il y avait presque un jumelage parfait, un pour un, avec les secteurs de besoin.

À mon avis, nous pouvons être négatifs, et une grande partie de nos rapports tendent à s'attarder sur les secteurs qui posent un défi. La recherche et développement en est tout à fait un. Il s'agit d'une évaluation que nous avons présentée au nouveau gouvernement au moment de son arrivée: les indicateurs de R et D suivaient une tendance à la baisse depuis un certain nombre d'années. Cela s'explique en partie par le fait que nous perdons du terrain, ainsi que par la concurrence avec d'autres pays, car ils ont pris différentes mesures qui ont amélioré leurs perspectives. Le Plan pour l'innovation et les compétences qu'a présenté le ministre Bains était principalement fondé sur ces données probantes et cette analyse, ainsi que sur les travaux semblables abordés dans les rapports de l'Institut C.D. Howe.

Je pense qu'il y aura probablement un léger décalage en ce qui concerne l'ajout des résultats aux données. On constate toujours un décalage relativement aux données. Toutefois, je crois que les types d'investissements que nous avons réalisés dans des choses comme les supergrappes — qui en sont maintenant à l'étape où on conclut des accords de contribution — seront productifs et commenceront à donner des résultats dans les prochaines années. Nous avons également le Fonds stratégique pour l'innovation qui a été mis en place.

Je sélectionne quelques exemples parce que je sais que la question du temps est importante ici.

L'autre exemple, je dirais, concerne le talent et l'accès à celui-ci à l'échelle internationale. À propos des changements que le gouvernement a apportés au programme de traitement d'une demande de visa en deux semaines, qui est un projet pilote, je crois qu'il y a un consensus très fort chez les intervenants selon lequel le programme devrait être prolongé.

Voilà trois mesures distinctes, mais très importantes, qui, selon moi, vont faire évoluer les choses. Je crois que ce qui a été dit concernant le cadre économique est très important: les lois de base et la perspective sur les règlements. Il n'y a jamais eu un moment pendant que j'étais au gouvernement où on ne nous a pas dit que notre système réglementaire pouvait être amélioré, et je ne m'attends pas à voir ce jour arriver. Cependant, je pense que c'est un message très important. Certaines des mesures qui ont été mises en place par le Conseil du Trésor pour renforcer la responsabilisation des organismes gouvernementaux, comme le modèle du pour un, qui a été présenté par le gouvernement précédent et qui continue d'être utilisé, sont des initiatives importantes.

Quant aux règlements, nous... Il y a le fardeau de la réglementation. J'ai entendu assez d'exemples étranges de fardeaux que nous avons imposés aux entreprises pour savoir que cela pose un véritable problème et que nous ne pouvons jamais le perdre de vue. Les tables ont demandé un cadre réglementaire agile, et je pense qu'il est absolument essentiel que tous les organismes de réglementation gouvernementaux en adoptent un.

En même temps, l'intérêt public est servi par la réglementation, et je me suis retrouvé à dire cela lors des tables. Si vous regardez l'histoire, il y a des cas où la responsabilité relève du secteur privé, et c'est le gouvernement et les contribuables qui finissent par subir les conséquences, qu'elles soient environnementales ou financières ou que ce soit des pertes d'emplois en raison de décisions d'affaires. À ce stade, nous sommes vulnérables et critiqués parce que nous avons des systèmes de responsabilisation et de réglementation inadéquats en place. Je crois fermement que l'équilibre est crucial. Nous pouvons et nous devons certainement continuer de faire mieux afin d'alléger le fardeau.

Le président: Merci, monsieur. C'est une bonne question, mais nous...

M. Colin Carrie: Monsieur le président, Paul a mentionné qu'on a tenu les tables dont on examine les résultats en présence du ministre Morneau. Pouvez-vous nous donner ou nous envoyer une copie du rapport?

M. Paul Halucha: Oui, les tables de stratégies économiques ont publié des rapports qui sont accessibles. Je n'ai pas en mémoire les détails, mais je serais heureux, à un moment donné, de revenir et d'en parler plus en profondeur.

En réalité, les membres des tables eux-mêmes sont d'excellents intervenants. Peut-être que le Comité pourrait envisager d'en inviter un ou deux pour parler de ce qu'ils font. Ils vont faire un meilleur travail que moi.

M. Colin Carrie: Je crois que c'est une excellente idée, et sachant que le ministre Morneau en a entendu parler, je pense que c'est une excellente chose.

Le président: C'est un bon point parce que nous devons peut-être vous réinviter. Nous vous encourageons, bien sûr, à assister souvent à nos réunions, alors ce serait une bonne chose de suivre cela de près.

J'aimerais avoir des questions et des réponses courtes.

Madame Ramsey, avez-vous une question brève?

Mme Tracey Ramsey: Il est difficile de seulement en choisir une.

Nous vous remercions de votre présence aujourd'hui et de votre franchise.

Pour ce qui est des PME de l'industrie de l'acier et de l'aluminium, je sais que vous êtes au courant de la situation, monsieur Halucha, mais nous devons vraiment appuyer ces entreprises. À Ottawa, la semaine passée, on a annoncé la fermeture d'une entreprise qui était ici depuis 1975 et qui comptait 160 employés. Nous devons vraiment être en mesure de régler ce problème. Autrement, nous allons continuer de perdre des emplois partout au pays. C'est une situation urgente.

À mon avis, l'écart de compétences est également un aspect que nous devons vraiment examiner. Je sais qu'il existe de nombreuses façons de l'étudier, mais nous devons appuyer nos PME. Il y a un énorme décalage. Elles ne peuvent pas trouver de travailleurs, que ce soit en agriculture ou en fabrication, dans les régions rurales ou urbaines. Peu importe la région, l'écart de compétences existe d'un océan à l'autre, et le système d'éducation n'arrive pas à former les gens pour les emplois de l'avenir.

Enfin, pour continuer dans la même veine que mon collègue, il y avait 187 nouveaux députés, dont moi. Nombre d'entre nous au Comité ont été élus pour la première fois en 2015. J'aimerais que les responsables du Service des délégués commerciaux, et peut-être ceux de vos ministères, mettent sur pied une formation sur le

commerce, parce que c'est nous qui sommes sur le terrain et qui répondons aux questions des dirigeants d'entreprises. Ils veulent avoir des réponses. Nous représentons tous différents types de PME dans nos circonscriptions. Je crois que nous sommes un de vos meilleurs atouts en raison de notre présence sur le terrain. Si vous pouviez nous offrir un certain type de formation, je crois que ce serait formidable, et nombre de députés profiteraient de cette occasion.

• (1245)

Le président: D'accord, j'imagine que c'est une déclaration.

Nous allons passer à M. Fonseca. Vous avez la parole.

M. Peter Fonseca: Merci, monsieur le président.

Monsieur Halucha, vous avez soulevé l'importance de la marque. Je n'arrive pas à penser à un secteur où la marque est plus importante que dans l'industrie du tourisme. Nous n'avons pas rencontré beaucoup de représentants de cette industrie au Comité, mais elle est présente dans toutes nos circonscriptions. Peu importe le député, sa circonscription est touchée par le tourisme. Ce secteur utilise un modèle selon lequel... Je ne sais pas si c'est la Commission canadienne du tourisme qui s'en occupe maintenant, et tout le monde intervient par la suite, mais cela revient à la marque et au fait de protéger ces PME au moyen d'un organisme de coordination parce qu'elles peuvent tirer profit de la marque canadienne et de la Commission canadienne du tourisme pour être en mesure de percer différents marchés et d'attirer des touristes de différents pays au moyen de voyages d'information, et ainsi de suite. Les gens viennent visiter le Canada, et les PME offrent des forfaits.

Est-ce que c'est un modèle que vous utiliseriez dans d'autres industries, lesquelles pourraient profiter de ce que fait le gouvernement du Canada en tant que grand joueur?

M. Paul Halucha: Je vais m'en remettre à ma collègue qui est responsable du tourisme.

Mme Frances McRae: Merci beaucoup.

Pour ce qui est du tourisme, il touche absolument toutes les collectivités partout au pays. Il n'y a pas une seule collectivité qui n'a pas...

M. Peter Fonseca: Essentiellement des PME.

Mme Frances McRae: Il s'agit essentiellement de PME. De fait, la ministre dit qu'environ 99 % des entreprises au Canada sont des PME, mais dans le secteur touristique, c'est même plus élevé. C'est très, très élevé, environ 99,7 %.

M. Peter Fonseca: Je vais intervenir de nouveau. Nous ne pouvons pas oublier qu'il s'agit de revenus d'exportation lorsque les gens viennent visiter le Canada.

Mme Frances McRae: C'est exact, alors il faut renforcer ce secteur. Je crois que c'est la raison pour laquelle le premier ministre a demandé à la ministre Joly, dans sa lettre de mandat, d'élaborer une stratégie du tourisme pour le Canada, et je sais qu'elle prend cela très au sérieux. Les retombées économiques du tourisme ne sont pas bien comprises; l'industrie touristique a des liens avec différents secteurs comme le transport, les parcs et l'aménagement rural. Elle touche nombre de domaines. Vous avez tout à fait raison.

Destination Canada, qui est le nouveau nom de la Commission canadienne du tourisme — officiellement, la Commission canadienne du tourisme figure encore dans la loi, comme le ministère de l'Industrie, mais c'est Destination Canada —, privilégie une approche Équipe Canada très exhaustive qui lui permet de regrouper tous les partenaires sous une même enseigne. Lorsque vous avez abordé la question de savoir si nous procédons ainsi pour les PME et les exportations, je crois que Chris dirait que c'est en plein ce que nous faisons.

M. Peter Fonseca: Il me semble que le tourisme est un peu différent des autres secteurs, mais je ne suis pas certain que ce soit le cas.

Mme Chris Moran: Nous nous comparons à d'autres pays et à ce qu'ils font. Nous essayons de nous assurer de demeurer bien

informés et d'adopter des pratiques exemplaires, alors je pense qu'il y a toujours de la place à l'amélioration et j'ai pris en note votre commentaire.

Le président: Cela met fin à la séance avec les fonctionnaires.

Merci beaucoup.

Nous avons des affaires à venir du Comité dont nous devons nous occuper maintenant.

Nous apprécions le fait que vous soyez venus et que vous soyez disposés à nous donner certains renseignements et à revenir. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à huis clos dans deux minutes.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>