



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 131 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 22 novembre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 22 novembre 2018

• (1105)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour. En cette froide journée de novembre à Ottawa, je vous souhaite la bienvenue. J'espère que tout le monde a pu se rendre ici sans trop de difficulté. Nous poursuivons notre étude sur les possibilités liées à nos accords commerciaux internationaux et sur la façon dont nous pouvons aider les petites et moyennes entreprises. Nous accueillons cinq intervenants.

Certains d'entre vous ont déjà comparu au Comité. Pour les autres, je signale que vous aurez la parole en premier. Il serait préférable que chaque exposé dure environ cinq minutes. Ensuite, nous passerons aux échanges avec les députés. Sans plus tarder, nous commençons par la représentante de la Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario.

Madame Bamford, vous avez la parole.

Mme Jocelyn Bamford (fondatrice, Vice-présidente d'Automatic Coating Limited, Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario): Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner aujourd'hui.

Je ne suis pas une lobbyiste, mais bien une propriétaire d'entreprise. Nous possédons une petite entreprise à Scarborough. À l'origine, il s'agissait d'une entreprise de réparation de machines à laver fondée par mon beau-père. Notre maison compte maintenant 92 employés. Nous ne détenons pas moins de quatre brevets pour des nouvelles technologies mises au point au Canada, technologies que nous espérons pouvoir exporter à travers le monde.

Quatre-vingt-douze pour cent des entreprises canadiennes comptent 100 employés ou moins. J'insiste là-dessus. Il y a un grand écart entre les petites et les grandes entreprises. De plus, il s'agit d'une différence marquée par rapport aux États-Unis, où les entreprises tendent à devenir de plus en plus grandes. Au Canada, il y a beaucoup de petites entreprises, d'une part, et il y a de grandes entreprises, de l'autre.

Les petites et moyennes entreprises sont le moteur de l'économie. Nous payons pour tout. Sans nous, il n'y a pas d'écoles, pas d'hôpitaux et pas de politiciens, sans doute. Il ne faut pas l'oublier. Nous injectons de l'argent dans l'économie. Nous donnons des emplois aux gens, lesquels, par conséquent, paient des impôts.

La meilleure chose que vous puissiez faire pour aider les entreprises, c'est de retourner dans vos circonscriptions et de parler aux responsables de ces entreprises. N'attendez pas qu'ils viennent à vous; allez à leur rencontre, car nous essayons simplement de survivre. Nous tentons de payer notre facture d'électricité et nos employés.

Vous m'avez demandé de vous dire comment, selon moi, on peut venir en aide aux entreprises. Voici ce dont nous avons besoin.

D'abord et avant tout, nos entreprises doivent être concurrentielles. Ce n'est pas le cas au Canada parce que nos prix de l'énergie ne sont pas concurrentiels. Pour l'électricité, je paie trois fois plus cher que ce que je paierais si j'établissais mon entreprise aux États-Unis. Je dois aussi composer avec le système de plafonnement et d'échange et avec la tarification du carbone. En raison de ces coûts supplémentaires, mon entreprise n'est pas concurrentielle à l'échelle mondiale.

Tous les accords commerciaux du monde n'y changeront rien. Si nos entreprises ne sont pas concurrentielles, elles ne le seront pas davantage dans le contexte de ces accords, lesquels deviendront simplement un moyen, pour les autres pays, de faire du dumping au Canada.

Il y a aussi la question des tarifs. À l'heure actuelle, on parle de possibles exemptions tarifaires pour le gaz naturel liquéfié. Nous approvisionnons l'industrie pétrolière et gazière. Les manufactures, aciéries et autres ne pourront plus s'occuper de projets canadiens. Selon nous, c'est foncièrement injuste.

La situation tarifaire manque beaucoup de cohérence. L'un de nos membres est un fabricant de vis et de boulons. Il essaie de s'approvisionner en produits canadiens autant que possible, mais il y a un produit qu'il ne peut se procurer qu'aux États-Unis. Il paie un tarif sur ce produit et, par conséquent, il doit vendre les écrous et les boulons plus cher à ses clients canadiens. Ses écrous et ses boulons sont très novateurs. Le sujet peut sembler ennuyeux à première vue, mais ses écrous et ses boulons durent beaucoup plus longtemps que les autres. Il doit vendre son produit plus cher aux entreprises canadiennes. Lorsqu'il l'exporte pour le vendre à des entreprises américaines, il obtient une exonération tarifaire. Cependant, en fin de compte, ces entreprises américaines revendent le produit aux entreprises canadiennes pour un prix moins élevé que celui que le fabricant peut accorder à ces mêmes entreprises canadiennes. Cette situation est injuste, selon nous.

Nous avons besoin d'aide pour exporter nos innovations. Nous devons trouver le moyen de jumeler les petites et moyennes entreprises qui possèdent des innovations et des technologies remarquables avec des grandes entreprises qui ont la capacité d'acheminer nos produits vers les marchés. Voilà qui nous aiderait beaucoup à mettre nos produits en marché.

Nous avons besoin d'équité et de justice. Il y a environ six semaines, j'ai consulté les tables de stratégie économique. J'ai été horrifiée par le fait que ces tables omettent d'indiquer l'instauration de règles du jeu équitables selon lesquelles les innovations pourraient conduire au succès ou à l'échec. On indique que l'on choisira les gagnants et les perdants. Au lieu d'aider tout le monde, on décide qui va réussir et qui va échouer. Pour un gouvernement qui parle d'équité et de justice, voilà qui nous paraît foncièrement injuste.

Nous avons également des inquiétudes au sujet du Fonds stratégique pour l'innovation. Comme je l'ai déjà dit, nous souhaitons que la réussite ou l'échec dépende des mérites de chacun. Nous ne voulons pas que le gouvernement choisisse les gagnants et les perdants.

Il faut construire des pipelines pour avoir de l'énergie abordable et pour pouvoir vendre nos produits. Nous sommes préoccupés par le projet de loi C-69 parce que nous croyons qu'il rendra nos entreprises moins concurrentielles.

Il faut que les délégués commerciaux soient plus efficaces. Ils ne doivent pas agir comme des diplomates, mais bien comme des vendeurs. Depuis quatre ans, j'essaie d'exporter l'un de mes produits brevetés en Australie — ce produit pourrait être utilisé par les corps de marine du monde entier. Je n'ai toujours pas obtenu un rendez-vous avec la marine australienne par l'entremise de nos délégués commerciaux. Pour répondre à nos besoins, nos délégués commerciaux doivent nous aider à obtenir des rendez-vous afin que nous puissions présenter notre technologie, laquelle est de calibre mondial.

Je crains que, si nous ne prenons pas certaines mesures pour accroître notre compétitivité, les entreprises aillent à l'étranger. Des entreprises ont déjà quitté le pays, d'autres ont utilisé le fruit de leur croissance pour aller s'installer aux États-Unis. Notre réussite et notre innovation canadiennes passeront ainsi aux mains d'un autre pays. Selon nous, ce sera une tragédie.

Le président: Merci. Vous avez respecté scrupuleusement votre temps de parole, et ce, sans même utiliser des notes pour votre exposé.

Mme Jocelyn Bamford: J'ai parlé avec mon cœur.

Le président: C'est ce que nous attendons de vous.

Je vous remercie de votre présentation.

Nous allons passer au témoin du Conseil canadien des affaires, qui n'en est pas à sa première comparution devant le Comité. Merci d'être parmi nous encore une fois.

Monsieur, vous avez la parole.

M. Brian Kingston (vice-président, Politiques internationales et budgétaires, Conseil canadien des affaires): Monsieur le président, chers membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre étude visant à comprendre comment ouvrir de nouveaux marchés pour les PME.

Comme vous le savez, le Conseil canadien des affaires représente les chefs d'entreprise et les entrepreneurs de 150 entreprises canadiennes de premier plan provenant de tous les secteurs et de toutes les régions du pays. Nos entreprises membres emploient 1,7 million de Canadiens — ce qui représente plus de la moitié de la valeur de la Bourse de Toronto —, apportent la contribution la plus importante à l'impôt fédéral sur les bénéfices des sociétés et sont à l'origine de la plupart des exportations, de la philanthropie et des investissements en R-D du secteur privé au pays.

La prospérité du Canada repose sur le commerce international. Le commerce des biens et des services représente désormais 64 % de notre produit intérieur brut et, selon Affaires mondiales Canada, un emploi sur cinq est directement lié aux exportations. Reconnaisant l'importance du commerce pour l'économie canadienne, les gouvernements successifs ont négocié des accords de libre-échange afin de permettre aux entreprises d'avoir accès aux nouveaux marchés partout dans le monde. En clair, les accords sur le commerce établissent des règles du jeu équitables pour que les entreprises puissent être concurrentielles sur les marchés étrangers.

En réduisant les barrières commerciales comme les tarifs, les quotas et les barrières non tarifaires, ces accords ouvrent des marchés pour les entreprises canadiennes de toutes tailles et non pas seulement pour les grandes entreprises. De plus, ils créent des conditions plus prévisibles, équitables et transparentes pour les entreprises qui exercent leurs activités à l'étranger.

Le Canada dispose maintenant d'un ensemble considérable d'accords sur le commerce dont peuvent se servir les entreprises. Au pays, 14 accords commerciaux sont en vigueur actuellement. Avec le PTPGP, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le Canada aura des relations de libre-échange avec plus de 60 % de l'économie mondiale. En conséquence, les entreprises canadiennes ont un accès préférentiel à plus de 90 % des marchés d'exportation existants et le Canada devient le seul pays du G7 à avoir une relation de libre-échange avec les États-Unis, les Amériques et l'Asie-Pacifique, ce qui comprend trois des quatre premières économies du monde. Notre accès au libre-échange à travers le monde nous place dans une position tout à fait enviable.

Toutefois, les petites et moyennes entreprises ont rarement la capacité et les ressources nécessaires pour investir les marchés internationaux en premier, malheureusement. Le plus souvent, ce sont les grandes entreprises qui ouvrent la voie. De fait, seulement 2,6 % des entreprises exportatrices canadiennes sont des grandes entreprises et pourtant, celles-ci sont à l'origine de plus de 60 % des exportations du pays. C'est dire que si nous voulons améliorer la performance commerciale du Canada, nous devons modifier ce ratio en aidant les PME à accroître leurs échanges commerciaux et à obtenir une plus grande part des exportations canadiennes.

Les recherches que nous avons effectuées montrent que les PME exportatrices canadiennes ont généralement de meilleures chances de survivre dans les marchés émergents si elles remplissent les conditions suivantes: elles existent depuis longtemps au moment de leur arrivée sur le marché; elles ont commencé par exporter leurs produits vers des pays dont l'économie est avancée; elles introduisent fréquemment de nouveaux produits; enfin, elles ont accès à du financement et à de nombreuses destinations pour leurs exportations.

De plus, nous constatons que les PME qui utilisent la technologie pour la vente en ligne ont de bien meilleures chances que les grandes multinationales traditionnelles d'exporter leurs produits et d'atteindre les marchés étrangers, bien que leurs ventes soient beaucoup plus modestes, il va sans dire.

Selon nous, le Service des délégués commerciaux du Canada fait un travail admirable pour promouvoir les exportations canadiennes à l'étranger et appuyer les PME à l'échelle mondiale. Nous tenons à féliciter le gouvernement d'avoir annoncé hier, dans l'énoncé économique de l'automne, une stratégie de diversification des exportations prévoyant un nouveau financement de 184 millions de dollars sur cinq ans pour le Service des délégués commerciaux. Ce n'est pas trop tôt. Lorsqu'on le compare à d'autres services semblables à l'étranger, le Service des délégués commerciaux canadien est sous-financé. Nous estimons qu'il s'agit d'un investissement très utile qui sera rentable non seulement pour les PME, mais aussi pour les grandes entreprises qui ont recours au Service des délégués commerciaux.

Nous pensons qu'il y a lieu d'améliorer la coordination entre Exportation et développement Canada — soit EDC —, qui, comme on le sait, est responsable du financement des exportations, et la Banque de développement du Canada — soit la BDC —, qui, avec le Service des délégués commerciaux, est chargée de soutenir les petites et moyennes entreprises. Les services à visée mondiale offerts par EDC et la BDC devraient être complémentaires et liés directement aux services des délégués commerciaux. À cet égard, des progrès ont été réalisés au cours des dernières années, mais il n'y a toujours pas de protocole explicite entre EDC, la BDC et le Service des délégués commerciaux, protocole qui ferait en sorte que les exportateurs canadiens, les PME en particulier, seraient au fait de l'ensemble des services offerts par le gouvernement. Il pourrait s'agir d'un guichet unique ou simplement d'un protocole visant à assurer une meilleure communication et une meilleure coordination entre ces organismes afin que les PME et les grandes entreprises puissent avoir accès à l'ensemble des services en même temps.

Le nombre d'accords de libre-échange conclus par le Canada est impressionnant. Or, ces accords, y compris l'AECG et le PTPGP, seront plus avantageux pour les Canadiens si les exportateurs connaissent mieux les ententes et les services adaptés auxquels ils ont accès pour profiter de l'accès aux marchés qui a été négocié.

Je termine là-dessus. Merci de m'avoir donné l'occasion de témoigner.

•(1110)

Le président: Merci, monsieur Kingston.

Nous passons maintenant au président du Conseil commercial Canada-Chine.

Monsieur Shantz, vous avez la parole.

M. Graham Shantz (président, Conseil d'affaires Canada-Chine): Merci beaucoup.

Monsieur le président, madame la vice-présidente, monsieur le vice-président, chers membres du Comité, je me présente: Graham Shantz, président du Conseil commercial Canada-Chine, soit le CCCC.

Cette année, nous célébrons le 40^e anniversaire de notre organisme national à but non lucratif qui s'est donné pour mission d'améliorer les affaires de nos 350 membres — et même plus — avec la Chine. Nos membres proviennent de tous les secteurs de l'économie canadienne d'un océan à l'autre. Aujourd'hui, nous avons six bureaux, quatre au Canada et deux en Chine. Nous venons d'annoncer l'ouverture d'un cinquième bureau canadien à Halifax, en Nouvelle-Écosse, monsieur le président, ce qui nous permettra de continuer notre travail de longue haleine, travail qui consiste à appuyer les entreprises canadiennes dans leurs stratégies à l'égard de la Chine. Nos bureaux aident beaucoup les PME.

Depuis le début de nos activités en 1978, les réformes économiques de la Chine ont stimulé la croissance rapide de ce pays. Les grandes entreprises membres de notre organisme ont bien sûr bénéficié de cette croissance. Pour ce qui est des exportations, il faut voir que la Chine est devenue un grand importateur, sinon « le » plus grand importateur, de la pâte de bois, du charbon, des céréales et des oléagineux exportés à partir du Canada. Les grandes sociétés d'assurance et les grandes banques qui sont membres du CCCC sont très présentes en Chine. Les adhérents à notre fonds de pension ont accru leurs investissements et leur présence commerciale en Chine. Un dernier point très important: depuis nos débuts il y a 40 ans, nos membres de taille importante voient l'adhésion au CCCC comme un service public, entre autres, un service qui permet d'aider d'autres

entreprises canadiennes, en particulier les PME, à comprendre comment faire des affaires avec la Chine.

Récemment, la croissance économique rapide de la Chine a entraîné un changement fondamental qui change la donne pour les entreprises canadiennes. Je pense en particulier à l'émergence de la nouvelle élite chinoise, des gens bien nantis. Ces nouveaux consommateurs ont découvert nos produits de la mer de la côte est. Ils visitent le Québec. Ils ont investi dans les industries vinicoles de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. Leurs enfants étudient dans les universités et les collèges de l'Alberta. Certaines sociétés de capital-investissement chinoises acquièrent des parts de petites entreprises en démarrage du secteur des TI dans ma ville de Waterloo, en Ontario. Les touristes chinois visitent le Nord du Canada.

Je me dois aussi de souligner le fait qu'environ 70 % de nos membres sont des PME. Environ 20 % de l'ensemble de nos membres sont des établissements d'enseignement canadiens. De plus, un nombre important de nos PME sont liées au tourisme. Je crois que ce point est fondamental pour le travail du Comité. On parle souvent des exportations, mais l'incidence de la croissance de la Chine pour les PME canadiennes est une histoire qui s'écrit également à l'échelle nationale, dans le domaine de l'éducation et du tourisme en particulier. En matière de tourisme, des mesures peuvent être prises pour s'assurer que les PME canadiennes sont prêtes à profiter du plus grand marché de tourisme émetteur au monde, soit le marché chinois. Si je ne me trompe pas, le tourisme représente environ 2 % du PIB du Canada. Lorsque j'étais ambassadeur en Espagne, le tourisme représentait 9 % du PIB espagnol.

Mon argument est double. Premièrement, nous pouvons faire mieux pour profiter du marché chinois, qui est le plus important marché étranger, de manière à soutenir nos PME. Deuxièmement, nous devrions adopter des mesures ciblées pour aider les PME canadiennes à profiter du tourisme en général et du tourisme chinois en particulier.

En ce qui concerne la présence des PME en Chine — un volet plus classique —, nous sondons nos 350 membres tous les deux ou trois ans. Comme je l'ai mentionné, la grande majorité de ces membres sont des PME. Je parlerai brièvement de l'expérience de ces entreprises en Chine et du genre de soutien qu'elles recherchent.

Les membres soulignent constamment un certain nombre d'enjeux qui sont des priorités pour leurs affaires en Chine. L'une des clés du succès pour pénétrer le marché chinois, c'est de trouver un partenaire local fiable, mais cela ne va pas sans difficulté. Selon les PME, pour réussir, il est également essentiel de se tenir au fait des réglementations nationales et locales en Chine. De plus, il faut absolument comprendre la culture d'entreprise et ses différences, ainsi que la culture chinoise en général. Les médias ont accordé beaucoup d'attention à la protection de la propriété intellectuelle. Sans sous-estimer cet aspect, il convient de souligner que, pour nos membres en général et pour les PME en particulier, la protection de la PI se retrouve au bas de la liste des difficultés rencontrées en Chine.

J'aimerais également profiter de cette déclaration préliminaire pour mettre en lumière l'aide que le CCCC apporte aux PME. Nous avons deux centres d'incubation, comme nous les appelons, l'un à notre bureau de Beijing et l'autre à notre bureau de Shanghai. Au cours des deux dernières années, nous avons offert de la formation aux PME d'un océan à l'autre, c'est-à-dire dans cinq villes canadiennes. Nous sommes en train d'élaborer en interne des modules de formation pour les PME, modules qui couvriront toute une gamme de questions au sujet de l'établissement en Chine afin de tenter de répondre aux préoccupations des PME.

• (1115)

Le marché chinois est extrêmement concurrentiel et sensible à l'évolution des coûts. Par le biais de nos deux bureaux situés en Chine, nous travaillons à faire la promotion du Canada comme une destination de choix pour les investissements dans les villes secondaires et tertiaires.

Si les membres du Comité veulent discuter de l'un ou l'autre de ces sujets, je serai heureux de répondre à leurs questions.

Enfin, le 12 novembre dernier, notre conseil d'administration a lancé une initiative visant à examiner quelles actions notre conseil des affaires peut accomplir pour aider les PME canadiennes appartenant à des femmes, à des membres des Premières Nations ou à de jeunes entrepreneurs canadiens dans leurs efforts liés à la Chine. Nous en sommes à l'étape de la consultation. Je m'adresse donc à vous, chers membres du Comité, pour vous dire que vos opinions ainsi que les travaux que vous menez ici seront d'un grand intérêt pour nous.

Merci.

• (1120)

Le président: Merci.

Les chiffres portant sur l'activité qui a cours entre les deux pays sont très impressionnants.

Je suis surpris d'apprendre que 70 % de vos membres sont des PME. C'est très bien.

M. Graham Shantz: Oui.

Le président: Nous passons maintenant au témoin de Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

M. Wilson est un autre intervenant de la région; c'est un habitué de nos séances.

Je suis heureux de vous revoir, monsieur.

Vous avez la parole.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci à tous les membres du Comité de m'avoir invité et d'avoir invité Manufacturiers et exportateurs du Canada à témoigner de nouveau.

Je m'exprime aujourd'hui au nom du secteur manufacturier et du secteur des exportations canadiens ainsi qu'au nom des 2 500 membres à part entière de notre association pour parler des moyens que nous pouvons prendre pour aider les petites et moyennes entreprises à augmenter leurs exportations et à tirer parti des accords commerciaux récemment signés.

L'association Manufacturiers et exportateurs du Canada — MEC — représente des membres appartenant au plus grand secteur d'activité du pays. Le secteur manufacturier est directement responsable de 11 % du PIB et des deux tiers des exportations canadiennes. Il compte 1,7 million d'employés qui occupent des

emplois hautement spécialisés et bien rémunérés dans presque toutes les collectivités d'un bout à l'autre du pays. Bien que nous comptions parmi nos membres certaines des plus grandes entreprises du Canada, la grande majorité de nos membres, d'un océan à l'autre, sont des PME.

Tout d'abord, nous voulons saluer la décision du Comité de prendre le temps d'étudier cette question cruciale. C'est un enjeu essentiel pour la croissance du secteur manufacturier et pour la prospérité du pays dans son ensemble. En 2016, nous avons demandé au gouvernement fédéral d'appuyer un plan pour doubler la production et les exportations manufacturières d'ici 2030 dans le cadre de la stratégie « Industrie 2030 » de MEC. Au cours des dernières années, le gouvernement a mis en oeuvre de nombreux éléments de notre plan.

Cependant, on s'est davantage concentré sur l'innovation que sur les exportations. Dans la foulée de cette stratégie initiale, MEC a récemment publié un article intitulé « Stalled Trade: Gearing up Canada's Exports » — soit « Le commerce au point mort: donner un élan aux exportations canadiennes » —, article qui portait sur les questions dont traite actuellement l'étude du Comité. J'en ai apporté une copie aujourd'hui et je l'ai consignée au compte rendu. J'utiliserai le temps qu'il reste à mon exposé pour présenter plusieurs de nos conclusions et de nos recommandations de mesures à adopter.

En 2017, le Canada a atteint un sommet historique tant pour ses exportations totales de biens — d'une valeur de 550 milliards de dollars — que pour ses exportations de produits manufacturés — d'une valeur de 360 milliards de dollars. Cependant, depuis l'an 2000 et, surtout, depuis l'entrée de la Chine dans l'OMC, le rendement du Canada en matière d'exportation est très bas comparativement aux autres pays. La croissance annuelle moyenne des exportations a été d'environ 2,5 %, mais lorsque l'on retranche le pétrole brut, on s'aperçoit que le rendement des exportations canadiennes a été égal ou inférieur à l'inflation au cours des 20 dernières années, ou peu s'en faut. Entretemps, le commerce mondial a affiché un taux de croissance de plus de 6 % par année. Nos principaux concurrents affichent des taux qui se rapprochent bien plus des moyennes mondiales. Les exportations des États-Unis ont augmenté de 4 % par année et celles de l'Allemagne, de près de 6 % par année.

Depuis l'an 2000, parmi les pays du G7, seul le Japon a affiché un rendement inférieur à celui du Canada, et ce, malgré la signature d'accords de libre-échange avec la plupart des grands marchés du monde. De toute évidence, les accords de libre-échange ne suffisent pas; il nous faut trouver une autre approche.

Hier, le gouvernement a fait un grand pas dans la bonne direction avec son énoncé économique de l'automne. Il a fait preuve d'audace en annonçant un investissement de 1,1 milliard de dollars dans une stratégie de diversification des exportations visant à accroître les exportations de 50 % d'ici 2025. Nous saluons cette initiative qui est tout à fait conforme aux objectifs énoncés par MEC.

Comment atteindre notre but d'ici 2025?

D'après les recherches approfondies que nous avons effectuées et les consultations que nous avons menées auprès de nos membres, nous croyons que les ressources devraient être axées sur trois volets fondamentaux.

Premièrement, le Canada doit renforcer ses assises en matière d'exportation en se concentrant sur les accords de libre-échange existants, en Amérique du Nord tout particulièrement. Pourquoi demander à des entreprises qui n'ont jamais exporté leurs produits de viser d'emblée des pays ayant des normes culturelles, juridiques et commerciales différentes? Il vaut mieux inciter les entreprises à profiter en plus grand nombre des marchés qui se trouvent à proximité. Trop peu en profitent actuellement.

Deuxièmement, les entreprises ne peuvent pas exporter leurs produits si, comme c'est le cas de la plupart des manufactures à l'heure actuelle, elles ne disposent pas de la capacité nécessaire et elles ne sont pas concurrentielles à l'échelle mondiale. Nous devons améliorer le climat d'investissement du Canada afin d'obtenir davantage de mandats de production d'envergure mondiale de la part de grandes multinationales, pour ensuite intégrer les PME dans ces chaînes d'approvisionnement. À cet égard, nous saluons les mesures adoptées hier dans l'énoncé économique de l'automne au sujet de la déduction immédiate pour amortissement accéléré, ainsi que la promesse de s'attaquer aux obstacles réglementaires. Cela dit, ce n'est encore qu'un début.

Troisièmement, nous devons faire croître les PME en élaborant des programmes de soutien plus solides pour encourager les investissements nationaux et accroître les possibilités de croissance à l'échelle internationale. Permettez-moi d'approfondir cette question, qui est de la plus haute importance pour cette étude et pour MEC.

Plus de 95 % des fabricants canadiens sont des PME. Parmi celles-ci, 75 % comptent moins de 10 employés. À titre de comparaison, aux États-Unis, environ 55 % des fabricants ont moins de 10 employés. Cet énorme déficit en matière de structures et de ressources a des effets négatifs sur le rendement du Canada. Étant donné leur taille modeste, ces PME n'ont pas les ressources et l'ampleur nécessaires pour être concurrentielles à l'échelle mondiale. Nous devrions axer nos efforts sur ce problème pour combler le manque de ressources des entreprises.

Nous avons donc été très heureux de voir que les mesures proposées hier dans l'énoncé économique de l'automne portaient précisément sur cette question prioritaire. En clair, nous voulons insister sur l'importance d'un nouveau financement et d'un financement accru pour les mesures suivantes, notamment: permettre aux associations de mettre en place des services d'accélération des exportations; donner davantage de financement au Service des délégués commerciaux et au programme CanExport; soutenir le programme de mentorat, dont j'ai déjà parlé devant le Comité; accorder un soutien supplémentaire pour la formation de l'entreprise et l'embauche d'experts externes, une autre mesure dont nous avons parlé ici à plusieurs reprises; enfin, faire de l'infrastructure commerciale une priorité afin de soutenir l'acheminement de nos produits vers les marchés.

Ces mesures prioritaires sont au fondement de la stratégie d'exportation de MEC. Aussi, nous saluons l'intention du gouvernement qui tient compte de nos recommandations. Nous devons maintenant joindre le geste à la parole en mettant en oeuvre les mesures promises. Notre travail en collaboration avec le gouvernement sera axé sur cet objectif. Il devrait en être de même du travail du Comité et du gouvernement dans son ensemble.

• (1125)

Je tiens à remercier encore une fois le gouvernement pour les mesures qu'il a prises hier. Merci à vous tous de m'avoir invité à venir vous parler aujourd'hui. Il me tarde de discuter avec vous.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Wilson.

Nous allons maintenant passer au témoin du Saskatchewan Trade and Export Partnership. Lorsque nous avons mené notre étude sur le PTP, nous avons parcouru le pays et nous avons rencontré votre équipe à Saskatoon, je crois. Merci, monsieur, d'avoir traversé le pays pour venir nous voir aujourd'hui. La parole est à vous.

M. Chris Dekker (président-directeur général, Saskatchewan Trade and Export Partnership): Merci.

Je vous remercie de m'avoir invité et de me donner l'occasion de prendre la parole devant le Comité permanent du commerce international pour discuter des moyens dont dispose le gouvernement fédéral pour ouvrir davantage de débouchés commerciaux aux petites et moyennes entreprises à l'international. C'est un sujet important pour nous tous.

Plus tôt aujourd'hui, quelqu'un a dit qu'un emploi sur cinq au Canada dépend des exportations. Selon les recherches que nous avons menées dans notre province, un emploi sur trois dépend des exportations en Saskatchewan. La raison en est assez simple. Bien qu'elle soit en croissance, notre population ne compte que 1,2 million d'habitants, ce qui représente un marché intérieur très modeste. Ainsi, notre expansion et notre réussite économique dépendent de l'expédition et de l'exportation des produits que nous fabriquons vers l'extérieur de la province.

C'est principalement pour cette raison que le gouvernement de la Saskatchewan a décidé, il y a 22 ans, de promouvoir le commerce en tournant le dos à la bureaucratie gouvernementale et en se rapprochant du secteur qu'il dessert. Ainsi, le Saskatchewan Trade and Export Partnership, soit le STEP, un organisme indépendant sans but lucratif qui fait la promotion de l'exportation, représente environ 400 membres, des PME pour la plupart, provenant des quatre coins de la province. Le conseil compte 15 administrateurs, dont 12 qui représentent le secteur de l'exportation à proprement parler. C'est à partir de ce contexte — soit le contexte du secteur lui-même ainsi que celui de ce modèle unique, qui constitue une réussite — que je formulerai aujourd'hui, au nom du STEP, quelques observations à l'intention du Comité.

Du fait des nombreux témoins qui se sont déjà exprimés devant le Comité sur cette question liée au commerce et sur bien d'autres sujets, je suis sûr que vous êtes bien conscients des défis commerciaux importants auxquels le secteur de l'exportation est confronté, qu'il s'agisse des différences culturelles et linguistiques, des conflits régionaux, des barrières tarifaires et non tarifaires, des différents systèmes juridiques et financiers, des fluctuations des taux de change, des variations des exigences en matière d'étiquetage et de réglementation, des infrastructures d'exportation restreintes ou des coûts élevés de la logistique, pour ne donner que quelques exemples. Voilà qui crée de l'incertitude pour les petites entreprises. Or, vous n'êtes pas sans savoir que les petites entreprises — toutes les entreprises, en fait — n'aiment pas l'incertitude.

Le STEP appuie les efforts déployés par le gouvernement fédéral pour améliorer l'accès aux marchés par l'élimination et la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires prévus dans l'AEUMC, le PTPGP et l'AECG, des accords d'une importance capitale. De fait, si les règles du jeu sont équitables, nos exportateurs peuvent concurrencer n'importe quelle entreprise dans le monde.

Il est important de noter que les accords de libre-échange que le Canada conclut avec d'autres pays n'éliminent pas tous les risques pour les exportateurs. La série de programmes et de services du STEP est conçue pour mesurer le risque résiduel et ainsi réduire l'incertitude. En plus de donner des orientations et des services-conseils, le STEP organise des missions commerciales et des rencontres pour les nouveaux acheteurs. Nous offrons des services de renseignements sur les marchés personnalisés ainsi que des programmes d'accès aux marchés qui permettent de réduire les coûts de commercialisation sur les nouveaux marchés.

Plus précisément, du fait des possibilités économiques provenant des plus récents accords de libre-échange, le STEP a organisé neuf tables rondes et séminaires avec le secteur de l'exportation de la Saskatchewan au cours de la dernière année — y compris la rencontre dont le président a fait mention. De plus, nous avons publié des guides à l'intention des exportateurs pour les marchés sud-coréen, européen et américain. Plus récemment, pour accompagner la ratification du PTPGP, le STEP a participé à la création du guide du PTPGP de la Canada West Foundation à l'intention des petites entreprises de l'Ouest canadien. L'an prochain, le STEP s'associera à Affaires mondiales Canada pour offrir un séminaire à l'intention des exportateurs du PTPGP. Plusieurs missions commerciales à l'étranger — au Japon, au Vietnam et en Malaisie — sont également au programme en 2019.

Vous n'êtes pas sans savoir que le gouvernement fédéral joue un rôle essentiel par l'entremise d'Affaires mondiales Canada et du Service des délégués commerciaux, de Diversification de l'économie de l'Ouest, d'Exportation et développement Canada — soit EDC — et de la Banque de développement du Canada. Nous travaillons en étroite collaboration avec ces organismes fédéraux. Pour tout dire, nous partageons nos bureaux avec Affaires mondiales Canada et EDC.

En plus du soutien continu accordé à ces organismes fédéraux axés sur l'international, nous suggérons au Comité de se concentrer sur deux domaines clés, dont l'un ne dépasse pas nos frontières. À l'échelle nationale, nous croyons que le rôle du gouvernement fédéral devrait être d'aider à créer un environnement propice pour les PME de manière à ce que celles-ci soient concurrentielles sur la scène internationale. Cet environnement devrait comprendre une fiscalité concurrentielle, une réglementation équitable et la construction et l'entretien d'infrastructures favorisant l'exportation. Je pense surtout au secteur ferroviaire, à la capacité portuaire et à la construction de pipelines.

À l'échelle internationale, le rôle du gouvernement fédéral est triple: il s'agit d'aider les petites entreprises à trouver des débouchés, d'assurer l'accès aux marchés et de promouvoir l'image du Canada à l'étranger.

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de m'écouter avec attention.

• (1130)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entamer un dialogue avec les députés. Nous allons commencer par le Parti conservateur.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à tous nos invités.

Chacun d'entre vous mériterait bien deux heures de discussion, mais je n'ai que cinq petites minutes. Je suis donc navré de ne pas pouvoir m'adresser à tous les témoins.

J'aimerais revenir sur la question de la concurrence. En matière d'accords commerciaux, je persiste à dire que, à tout prendre, le Canada a fait du bon travail sous notre gouverne et aussi sous la gouverne des libéraux. Il faut savoir rendre à César ce qui appartient à César. Cependant, le mérite des libéraux s'arrête là.

Désolé. Savourez bien les éloges que je viens de vous faire, car vous n'en recevrez pas davantage. Je dois vous dire que sur le plan de la compétitivité — chacun d'entre vous en a parlé —, nous ne faisons pas le poids à l'international.

Au vu des demi-mesures que nous avons adoptées hier lors de la mise à jour économique, je crains de ne pas partager l'optimisme de mes collègues d'en face.

Nous sommes encore aux prises avec des problèmes de réglementation. On a mentionné cet enjeu ainsi que d'autres problèmes: l'accès au capital, la formation professionnelle, le coût de l'énergie et les dépenses d'infrastructure. Au cours des trois dernières années, nous n'avons pas dépensé d'argent pour les infrastructures parce que nous sommes en train de créer une banque.

C'est sans parler de ce que vous avez dit, monsieur Dekker, au sujet de l'infrastructure commerciale essentielle, qui est distincte de l'infrastructure dont nous avons besoin dans nos collectivités. La dette nationale continue d'augmenter. Et je n'ai encore rien dit au sujet de l'impôt des particuliers. Sur quelle planète vit-on pour trouver acceptable un taux d'imposition de 50 % pour les particuliers? Plus on travaille fort, plus la ponction est grande.

Jocelyn, vous avez abordé quelques-uns de ces problèmes de compétitivité. À propos, je n'ai même pas encore parlé des droits de douane. Pourquoi envisagerions-nous de signer l'accord sans éliminer les droits de douane?

Parlez-moi de la réalité concrète que vivent certains de vos membres. Je sais pertinemment que des entreprises déménagent aux États-Unis en ce moment même, mais le gouvernement n'a aucune idée de ce qui se passe.

Pouvez-vous me donner des exemples concrets de ce qui se passe en ce moment?

Mme Jocelyn Bamford: Je parlerai simplement de certaines entreprises de ma région qui sont membres de la coalition. Il y a par exemple cette grande entreprise indienne de produits de boulangerie appelée Surati. Si vous voulez goûter au meilleur biscuit aux pistaches fabriqué ici même au Canada, je vous suggère d'aller là. On s'apprêtait à agrandir l'entreprise en s'installant dans un immeuble juste à côté, mais Surati va plutôt prendre de l'expansion aux États-Unis, finalement. Voilà qui aurait représenté 150 emplois.

Plasticap Canada devait également s'agrandir, mais finalement, elle prendra de l'expansion en Ohio. Ce sont nos emplois. En tant que mère, ce qui m'inquiète — et c'est la seule raison pour laquelle je suis ici aujourd'hui...

Lorsque j'ai créé la coalition, l'un des autres membres, qui est un ami du monde des affaires, m'a dit: « Que faites-vous là, Jocelyn? Pourquoi vous donnez-vous tant de mal? Pourquoi ne vous préoccupez-vous pas de votre propre entreprise? Pourquoi n'essayez-vous pas de faire de l'argent au moyen du système de plafonnement et d'échange et au moyen de l'énergie verte? » Je lui ai répondu: « Si je faisais cela, mes enfants n'auraient nulle part où travailler. »

Notre manque de compétitivité devrait tous nous inquiéter. Vous tous, vous devriez être préoccupés par cela, parce que vous avez des enfants et vous voulez qu'ils puissent travailler plus tard.

Nous avons besoin d'une stratégie qui nous aide à être concurrentiels. Nous devons laisser de côté la partisanerie. Nous devons trouver des moyens pour rendre l'industrie plus efficace et plus concurrentielle.

On parle de deux entreprises, d'excellents produits, de 300 emplois qui auraient pu être créés au Canada. Devinez ce qui va se passer une fois qu'elles seront établies aux États-Unis. Là-bas, les dirigeants des entreprises canadiennes ne se font pas traiter de criminels. On nous a déjà lancé que nous étions des fraudeurs du fisc. L'ancien premier ministre de l'Ontario nous traitait de mauvais citoyens. Nous ne sommes pas des mauvais citoyens. Nous ne sommes pas des fraudeurs du fisc. Nous nous occupons de nos employés. Nous prenons soin d'eux lorsqu'ils sont malades. Nous avons besoin d'aide pour augmenter notre croissance et notre compétitivité afin de pouvoir prendre de l'expansion.

Je vais vous raconter une autre histoire. Je parlais à l'un de mes membres dont l'entreprise est actuellement au maximum de sa capacité. Ses clients veulent qu'il l'agrandisse. C'est risqué. Quand je lui ai demandé s'il allait agrandir son entreprise, il m'a répondu ceci: « Pourquoi ferais-je cela? Je donnerais simplement plus d'argent au gouvernement. »

Voilà le problème. On veut que les entreprises s'agrandissent, qu'elles prennent de l'expansion et fassent de l'argent, mais elles ne croissent pas à leur plein potentiel. Il faut se poser la question. En tant que propriétaire d'entreprise, je travaille 14 heures par jour. Hier soir, quelque part sur le chemin vers Ottawa, je préparais une proposition pour un client au lieu d'aller dormir. Il ne faut pas croire que nous buvons du champagne dans nos chaussures. Nous nous battons pour garder les lumières allumées dans les bâtiments. À 14 heures par jour, combien de journées de travail sont pour moi et combien sont pour vous? En ce moment, je travaille plus pour vous que pour moi et ce n'est pas une bonne chose.

Nos entreprises doivent être concurrentielles. Nous devons célébrer la réussite. Nous devons aider les entreprises à prendre de l'expansion et faire en sorte que cette expansion soit avantageuse pour elles. Sinon, il ne sert à rien de se tuer au travail.

• (1135)

M. Dean Allison: Merci.

Il ne me reste pas beaucoup de temps, alors je me contenterai de faire une observation.

Le président: Il vous reste environ 20 secondes.

M. Dean Allison: Je sais qu'ils vont réclamer plus de 600 millions de dollars pour les médias, ce qui est une excellente chose. Il y a aussi 800 millions de dollars pour le FIS, auquel, soit dit en passant, les PME n'auront toujours pas accès. En fin de compte, il y avait beaucoup de demi-mesures dans cette mise à jour économique et rien pour les petites et moyennes entreprises, alors que ce sont précisément les PME que nous devrions aider.

Merci beaucoup.

Le président: Nous passons maintenant aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

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

J'ai écouté les conversations et j'ai décidé de commencer par la Saskatchewan. Le Comité s'est déplacé d'un bout à l'autre du Canada pour étudier le PTPGP. Toutes les personnes que nous avons rencontrées en Saskatchewan et au Manitoba sont pour le libre-échange, qu'elles disent trouver utile. Est-ce que toutes les

entreprises de la Saskatchewan qui font du commerce extérieur sont des grandes sociétés ou y a-t-il parmi elles des PME?

M. Chris Dekker: Dans le domaine du commerce extérieur des produits agricoles, il y a des petites et moyennes entreprises de même que de grands joueurs. Parmi les membres du STEP, il y a par exemple Nutrien, Viterra et AGT Foods, mais la grande majorité de nos membres sont des PME. De fait, 76 % des entreprises membres comptent entre 1 et 50 employés.

Bien sûr, la grande majorité des exportations de la Saskatchewan dans le domaine des produits agricoles sont le fait des grandes entreprises, mais il y a un certain nombre d'intermédiaires, de petits producteurs et même d'agriculteurs qui prennent part à l'exportation des produits vers les marchés du monde entier.

M. Sukh Dhaliwal: Comme M. Wilson l'a mentionné au sujet de l'énoncé économique que le gouvernement a présenté hier, nous allons investir 10 millions de dollars de plus que les 100 millions de dollars que nous investissons déjà dans les petites et moyennes entreprises afin qu'elles puissent prospérer. De quelle façon envisagez-vous que les agriculteurs, ces petites entreprises de la Saskatchewan et de l'Ouest canadien en général, puissent en profiter?

M. Chris Dekker: Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire, il y a toute une série de risques pour les producteurs-exportateurs qui expédient leurs produits partout dans le monde. Les tarifs, mais également la réduction des tarifs et des barrières non tarifaires, ne constituent qu'une des raisons pour lesquelles ils ne réussissent pas à exporter partout dans le monde ou hésitent à le faire. Les organismes de promotion du commerce, comme le STEP, prennent un certain nombre d'initiatives pour réduire les risques et s'assurer que leurs membres sont au courant des possibilités qui s'offrent à eux, que ce soit par l'entremise des gouvernements fédéral et provinciaux ou des associations commerciales. Nous leur ouvrons la voie et nous facilitons l'exportation pour leurs membres, ce qui réduit leurs risques.

Je ne connais pas les détails de l'ensemble des mesures annoncées hier. Nous allons devoir terminer la lecture du document afin de voir comment nous pouvons aider les petites et moyennes entreprises à en tirer pleinement parti. Toute amélioration serait bienvenue, tant en ce qui a trait à l'accès aux marchés qu'à une attention accrue envers l'industrie de l'exportation et aux ressources qui lui sont nécessaires.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Monsieur Kingston, comme Mme Bamford l'a mentionné, les petites entreprises nous rapportent qu'il n'est pas facile pour elles d'avoir accès aux programmes en place. C'est parce qu'elles ne sont pas au courant? Parce qu'elles n'ont pas le temps? Pourriez-vous me faire part de quelques-unes des solutions concrètes auxquelles vos membres et le gouvernement pourraient parvenir?

• (1140)

M. Brian Kingston: Pour ce qui est de sensibiliser les gens, l'annonce d'hier va dans ce sens, en accordant plus de financement au Service des délégués commerciaux pour qu'il puisse embaucher plus de gens et assurer une présence dans la communauté d'affaires et informer les entreprises des services qui leur sont offerts.

L'autre façon pour elles d'entrevoir ces opportunités serait qu'elles travaillent avec les grandes entreprises et qu'elles s'intègrent à la chaîne d'approvisionnement d'une de ces grandes entreprises. Il y a de nombreux très bons exemples de PME qui se sont intégrées à la chaîne d'approvisionnement d'une grande entreprise et qui ont vu cette grande entreprise les amener sur un nouveau marché comme la Chine. Cela les a aidées à pénétrer ce marché et à comprendre toute la complexité de la tâche, tout en étant protégées par la grande entreprise.

Le gouvernement n'a pas nécessairement un rôle à jouer à cet égard. C'est simplement une question de collaboration et de coopération entre petites et grandes entreprises. Nous avons récemment demandé à 50 de nos membres de nous dire combien de PME faisaient partie de leur chaîne d'approvisionnement. Les chiffres sont renversants. Au cours d'une année typique, ces 50 entreprises comptaient 50 000 PME canadiennes dans leurs chaînes d'approvisionnement. Il s'agit tant d'entreprises qui offrent du café lors de réunions que de fabricants de pièces techniques très complexes qui entrent dans la fabrication d'un produit plus gros.

La collaboration est de mise, mais c'est le rôle du gouvernement de sensibiliser les PME aux services offerts.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Le président: Avant de donner la parole au NPD, j'aimerais souhaiter la bienvenue au député de Huron—Bruce, M. Lobb.

Bienvenue à notre comité.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci, monsieur le président.

Le président: Comme vous pouvez le voir, c'est très passionnant ici, il se passe plein de choses très positives.

M. Ben Lobb: Oui. Merci.

Le président: Nous allons passer à Mme Ramsey.

Vous avez cinq minutes. Allez-y.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup.

Merci à tous d'être ici.

Je partage votre profonde frustration, madame Bamford. Je dois vous dire que c'est parfois un exercice bien futile que de vous rassembler tous ici. Je sais que vous avez tous fait des présentations au cours de la dernière législature sur le thème d'une étude semblable qui s'intitulait « Competing Globally », qui portait sur bon nombre des mêmes questions dont nous discutons encore aujourd'hui et qui réclamait des gestes concrets de la part du gouvernement.

Je pense que beaucoup d'entre elles sont très précises et concrètes et qu'elles pourraient vraiment amener des changements.

Je comprends votre argument, monsieur Wilson. Vous dites qu'il nous faut une approche différente. C'est tout à fait vrai. Quand nous regardons même les accords que nous avons signés, nous pourrions croire qu'ils nous ouvriraient des portes, pourtant, nous voyons des choses décevantes comme les résultats de l'AECG où, en moins d'un an, pour une raison ou pour une autre, nous avons vu apparaître un déficit de 46 %.

De toute évidence, les accords sur le commerce ne sont pas la panacée. Ils ne sont pas rédigés de façon à ouvrir des portes aux entreprises, et c'est une source d'extrême frustration pour vous tous et pour certains membres du Comité.

J'aimerais parler de deux ou trois autres choses. C'était les recommandations du NPD lors de la dernière législature. Certaines d'entre elles vous paraîtront familières parce que vous en avez certainement parlé, mais je me demande si, lorsque j'aurai terminé, vous pourriez parler de l'importance de ces petits détails qui feraient une énorme différence dans votre capacité d'exporter et de faire croître votre entreprise.

La première — et cela a été mentionné — concerne la coordination du soutien à la commercialisation des exportations à tous les paliers de gouvernement, ce qui semble très simple. Pourtant, nous continuons de vivre dans un monde cloisonné où l'un ne parle pas à l'autre, non plus qu'il ne sait ce qu'il fait, et donc ces programmes ne fonctionnent tout simplement pas.

Deuxièmement, il existe un guichet unique auquel les PME peuvent accéder pour se prévaloir de tous les programmes, de tout ce qui est offert, et obtenir des ressources pour les groupes qui essaient de diriger des gens vers ces projets — ou quoi que ce soit d'autre, comme du financement — vers tout ce qui s'y trouve, peu importe quoi. Les PME se présentent devant le Comité et nous disent qu'elles n'ont pas les ressources, qu'elles n'ont pas une personne qui est en mesure de consacrer 100 % de son temps à consulter tous les sites Web du gouvernement afin de déterminer quel programme convient à leur entreprise, alors elles ont besoin de ressources pour y arriver.

Enfin, vous avez parlé de l'écart de compétences. C'est là une chose dont me parlent les PME de ma circonscription. Nous en entendons tous parler partout au pays. Si nous ne réglons pas le problème des écarts de compétences, nous continuerons de voir des entreprises quitter notre pays faute d'avoir pu trouver des travailleurs pour atteindre leur plein potentiel.

Je suis prête à entendre vos commentaires sur ces choses toutes simples et je vous demande encore une fois, bien que ce soit peut-être un exercice frustrant, de les soumettre au Comité afin que nous puissions inclure vos observations ou les points que vous avez présentés aujourd'hui dans le rapport que nous présenterons au Parlement.

Mme Jocelyn Bamford: Puis-je faire un simple commentaire à ce sujet? Nous avons une main-d'oeuvre vieillissante, surtout dans le bassin de la main-d'oeuvre qualifiée. Si vous allez dans notre usine et regardez nos employés, vous verrez des gens incroyablement talentueux, mais ils approchent de la retraite. On a retiré tous les métiers du système d'éducation secondaire public, de sorte que personne ne peut les remplacer.

Cela pourrait s'arranger facilement. L'infrastructure est là. Nous devons établir un plan précis pour aider les jeunes à réintégrer la main-d'oeuvre qualifiée, parce que ce sont des emplois bien rémunérés que ceux de tuyauteur et d'électricien. Ces travailleurs qualifiés valent leur pesant d'or: un mécanicien en machinerie gagne plus de 100 000 \$. Si vous voulez que vos enfants gagnent bien leur vie...

● (1145)

Mme Tracey Ramsey: Il n'y a donc pas d'écoles.

Mme Jocelyn Bamford: Il n'y a nulle part où les former, alors il faut travailler à combler cet écart de compétences. La solution est simple et peu coûteuse, à mon avis, mais bon nombre de nos collègues ont également décidé qu'ils voulaient devenir des universités, alors le système collégial ne forme pas de main-d'oeuvre qualifiée lui non plus.

M. Mathew Wilson: Je suis d'accord avec tout ce que Jocelyn vient de dire — c'est une chose dont nous avons parlé ici à plusieurs reprises —, mais je pense que vous relevez deux ou trois choses que nous appuyons entièrement.

Cette idée de jumeler les entreprises avec les bons programmes de soutien du gouvernement est d'une importance capitale. Si une entreprise compte cinq employés, elle n'a personne pour se consacrer à cela. La grande majorité — 99 % — des manufacturiers et exportateurs canadiens ont une personne qui s'y consacre. Ce ne sont pas les grandes multinationales. Ce ne sont pas les GM, les RBC ou qui que ce soit d'autre. Cependant, ne comptez pas sur le gouvernement pour le faire. Mettre au point des systèmes — et nous en avons parlé au bureau de la ministre Ng — simplement pour que le gouvernement offre des programmes, cela ne fonctionne pas. Les petites entreprises ne veulent pas entendre parler du gouvernement. Peu leur importe ce que le gouvernement a à dire. En ce qui concerne le point soulevé par Jocelyn — et elle ne représente pas exactement l'une de ces entreprises, mais une similaire —, si le gouvernement est là, c'est habituellement pour vous taxer ou vous réglementer davantage. Il ne veut pas vraiment vous entendre.

Tirez parti d'associations et de groupes comme le STEP, MEC, les chambres de commerce, le Conseil canadien des affaires et le Conseil d'affaires Canada-Chine. Nous constituons tous des ressources qui peuvent être utilisées et mises à profit. Travaillons avec les petites entreprises. Donnez-nous voix au chapitre. Donnez-nous directement les ressources pour nous mettre en contact avec nos membres et avec le plus vaste réseau d'exportateurs afin de faciliter ce processus.

Nous avons demandé, par exemple, qu'un service d'aide à l'exportation soit mis sur pied par le secteur privé pour faire exactement ce dont vous parlez. Ne créez pas de sites Web sophistiqués ou rien de tout cela. Personne ne les consulte. Faites plutôt en sorte que les gens se parlent. Il arrive des choses incroyables quand on parle à quelqu'un en personne et qu'on lui offre un soutien personnalisé, et c'est ce que les associations sont en mesure d'offrir.

Ces programmes coordonnés de soutien au marché et de soutien à la commercialisation, encore une fois, ne doivent pas seulement être mis en oeuvre par l'ensemble du gouvernement fédéral, ce qui est essentiel, mais il faut encore que des liens soient établis par l'entremise des gouvernements provinciaux — et des gouvernements régionaux à certains endroits — pour qu'ensuite entrent en scène les groupes de soutien du secteur privé comme le nôtre, qui font déjà ce genre de choses partout au pays. Ne considérez pas cela uniquement comme une initiative gouvernementale. Voyez cela comme une façon de faire participer le secteur privé et d'en tirer parti.

Si on laisse tout cela entre les mains du gouvernement, il offrira beaucoup de choses qui se ressemblent. Il va essayer de trouver des entreprises à qui s'adresser. Il ne comprend pas vraiment ce qui se passe sur le marché. Il en est éloigné par deux ou trois degrés. C'est notre travail. C'est essentiellement ce que nous faisons, alors aidez-nous à le faire et vous obtiendrez de bien meilleurs résultats.

J'ai dit à plusieurs reprises devant le Comité que le programme STEP était exactement le genre de programme qui devrait être reproduit partout au pays, et c'est exactement ce dont vous parlez. Cependant, il est financé par le secteur privé avec l'appui du secteur public, et c'est ainsi que nous obtenons les résultats que nous recherchons.

Le président: Merci, monsieur.

J'aimerais obtenir une précision. Mme Ramsey parlait des mémoires. Nous avons vos mémoires. Je pense qu'elle fait allusion au fait que si vous ou vos membres aviez de nouveaux points à ajouter, nous pourrions les accepter. Je pense que nous allons permettre aux témoins de présenter des mémoires jusqu'à la fin de décembre.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

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

Bonjour à tous. Je vous remercie de vos témoignages de ce matin.

Étant propriétaire d'une petite entreprise, je peux dire que... Comme M. Wilson le sait bien, nous avons une entreprise manufacturière au Nouveau-Brunswick, et nous avons aussi une entreprise touristique. Avant les élections, j'ai enseigné le commerce international à l'université, alors tout cela est très réel pour moi.

J'aimerais souligner quelques points que chacun d'entre vous a soulevés, puis les regrouper.

Madame Bamford, vous avez parlé de vous adresser directement à l'entreprise pour la formation ou pour obtenir de l'information.

Monsieur Kingston, vous avez parlé précisément d'une meilleure coordination.

Monsieur Shantz, vous avez parlé de modules de formation, ainsi que — et je veux y revenir — d'éducation et de tourisme.

Monsieur Wilson, vous avez parlé d'expansion ainsi que du risque et du défi que cela représentait avec moins de 10 employés. Au Canada atlantique, plus de 50 % ont 4 employés ou moins.

Monsieur Dekker, vous avez parlé de l'incertitude et des possibilités liées aux missions commerciales.

Si nous revenons sur tout cela — et nous avons entendu tous les membres du Comité —, je pense que nous avons beaucoup entendu parler de l'importance d'informer les entrepreneurs de ce dont ils ignorent l'existence et de la façon de coordonner cela. En écoutant l'énoncé économique d'hier, je peux dire que je me suis sentie encouragée par les possibilités de mentorat, quand il est question de fonds et d'investissements supplémentaires et d'initiatives de la base, donc du travail que font un grand nombre d'entre vous ici présents.

Lorsque vous examinez cette question, pouvez-vous nous dire comment vous envisagez d'acheminer ce financement vers la base, vers les gens avec qui vous travaillez directement tous les jours et qui vous font confiance?

Je vais commencer par M. Wilson.

• (1150)

M. Mathew Wilson: Bien sûr. Je vais peut-être simplement parler des réseaux de mentorat, car c'est un sujet sur lequel nous avons travaillé directement avec le cabinet du ministre dans le cadre de l'énoncé économique de l'automne. Nous avons été très heureux de voir qu'ils s'y retrouvaient hier.

L'idée est simplement d'amener les gens qui savent de quoi ils parlent devant d'autres personnes qui ont du mal à comprendre et à transmettre des connaissances. La connaissance, c'est le pouvoir. Ces petites entreprises de 5 ou 10 personnes qui n'ont jamais exporté ou qui ont peut-être seulement exporté de l'autre côté de la frontière, au Vermont, ou quelque chose du genre, n'ont pas l'étendue des connaissances dont elles ont besoin pour aller ne serait-ce qu'au Michigan, même si elles sont déjà allées au Vermont, et encore moins en Chine, en Europe ou ailleurs.

Rassemblez-les dans une salle avec des gens qui en ont l'expérience. Faites qu'il y ait des conversations individuelles. Ce ne sont pas des fonctionnaires. Ce ne sont pas des gens d'associations. Ce sont des gens qui ont de l'expérience de terrain. Nous gérons ce genre de réunion partout au pays. En fait, Jocelyn fait partie d'un conseil exécutif du secteur manufacturier que nous dirigeons en Ontario et nous organisons des événements de la sorte partout au pays.

Il faudrait quelque chose de semblable pour amener les exportateurs à parler à d'autres exportateurs afin de les aider à renforcer leur capacité au niveau local. Cela pourrait se faire par l'entremise d'associations. Encore une fois, il n'est pas nécessaire que ce soit contrôlé par le gouvernement. Il s'agit d'amener les gens qui ont cette expérience à transmettre leurs connaissances et à devenir pour eux des conseillers sur une base régulière. Ensuite, ils peuvent échanger, apprendre et grandir avec eux, plutôt que de se retrouver dans la jungle — là où bon nombre d'entre eux ont l'impression d'être — sans savoir où aller pour obtenir de l'aide.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Monsieur Shantz, vous avez parlé précisément des possibilités d'éducation à l'étranger et des étudiants qui venaient ici. Lorsque vous examinez vos modules de formation ou les 70 % de vos PME qui n'ont pas recours à l'éducation, vous arrive-t-il d'essayer de les réunir pour que les étudiants chinois formés au Canada partagent leurs connaissances et travaillent directement avec certaines de vos PME?

M. Graham Shantz: C'est une très bonne question. En fait, je pense que pour les petites et moyennes entreprises canadiennes, c'est la présence d'un grand nombre d'étudiants chinois diplômés, qui veulent souvent rester au Canada en tant que résidents permanents. Ils ont une bonne connaissance de la culture, de la culture commerciale et de la langue chinoises. Bon nombre de nos membres les considèrent comme des personnes-ressources importantes pour accroître leurs activités commerciales en Chine. C'est en fait un avantage concurrentiel que notre programme d'immigration s'intègre à nos intérêts économiques à long terme.

Il y a une autre façon d'en tirer parti. J'avais en tête quelques exemples de grandes entreprises. Il y en a une qui me vient à l'esprit, Nexen, de Calgary, qui appartient maintenant à l'entreprise chinoise CNOOC. Pendant cinq années consécutives, et pour une sixième année cette année, l'entreprise a effectué une opération de six mois dans le but de trouver de 40 à 60 fournisseurs de l'industrie pétrolière et gazière au Canada — surtout en Alberta, mais aussi en Colombie-Britannique et en Saskatchewan. Ces fournisseurs viennent de partout au Canada, généralement de l'Ouest, mais pas exclusivement. On leur donne des séances de formation en prévision d'une visite à l'administration centrale de la CNOOC, lorsqu'on détermine que ces sous-fournisseurs possèdent une expertise de calibre mondial en matière de services ou de fabrication. Ensuite, on organise une mission commerciale au siège social de la CNOOC, pas

au niveau de la direction, mais au niveau des achats concrets au sein de l'entreprise.

Lorsque j'étais délégué commercial en Indonésie, dans le secteur pétrolier et gazier, je disais souvent aux entreprises canadiennes qui communiquaient avec moi: « Si vous voulez vendre à l'Indonésie, vous devez vendre à Exxon ou — à l'époque — à Gulf Canada, Husky », qui avaient toutes des activités en Indonésie. C'est une stratégie de réduction du risque que d'entrer dans un nouveau marché géographique qui leur est familier.

Mme Karen Ludwig: Ai-je le temps?

Le président: Non, votre temps est écoulé depuis longtemps.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Le président: Merci pour ce dialogue. Les choses vont très bien ici ce matin. Nous avons fait un tour. Je pense que nous allons faire une pause. Tout le monde peut s'étirer les jambes, prendre un café ou tout ce qu'il veut, puis nous ferons un autre tour. Nous allons suspendre la séance pendant 10 minutes.

● (1150)

_____ (Pause) _____

● (1205)

Le président: Nous allons poursuivre notre examen. Nous avons le temps de faire un autre tour.

Je souhaite la bienvenue à la députée de Calgary Nose Hill.

L'hon. Michelle Rempel (Calgary Nose Hill, PCC): Merci, monsieur le président.

Le président: Nous allons commencer par les libéraux.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Hier, monsieur le président et mesdames et messieurs les témoins, nous avons entendu l'énoncé économique de l'automne. Il a été bien accueilli par bon nombre de vos groupes, et nous vous remercions des observations que vous avez émises au sujet de l'énoncé économique de l'automne. Je pense qu'il répondait aux demandes que nous avions entendues de la part des entreprises au cours de la dernière année.

Un des investissements touche un secteur que nous tentons d'améliorer, celui du commerce international, pour préparer le terrain en vue de nos nombreux accords internationaux. Nous investissons 44 millions de dollars dans notre Service des délégués commerciaux.

Monsieur Shantz, de votre point de vue — parce que je sais que vous les avez utilisés pour un grand nombre de vos PME —, quelle serait la meilleure façon de dépenser ces 44 millions de dollars dans le Service des délégués commerciaux au cours des cinq prochaines années? Selon vous, quelles sont les lacunes? Que doivent-ils faire?

M. Graham Shantz: Merci.

Comme j'ai déjà été délégué commercial et que j'ai aussi géré un service dont relevaient tous nos délégués commerciaux en Asie, je vais laisser le Service des délégués commerciaux actuel vous dire où se trouvent ses points de tension. D'après ma propre expérience et d'après les conversations que nous avons eues ici, les PME canadiennes qui n'exportent pas, qui sont uniquement axées sur le marché intérieur, en général, ne sont pas aussi rentables, ne peuvent pas payer des salaires aussi élevés, ne paient pas autant d'impôts et disparaissent du paysage plus rapidement que les PME qui exportent. Le mystère a toujours été de savoir pourquoi la PME qui n'exportait pas décidait soudainement de le faire. Comment Jocelyn est-elle entrée sur le marché de l'exportation? Ces gestionnaires sont-ils nés à l'étranger? Cela arrive parfois. Souvent, il s'agit simplement d'avoir les moyens de faire connaître un marché d'exportation. Cela peut être le Dakota du Nord. Il peut se trouver juste de l'autre côté de la frontière.

Une partie du problème tient certainement au fait — et je suis d'accord avec certaines des déclarations qui ont été faites ici — qu'il faut coordonner les divers mécanismes. En notre qualité de conseil d'affaires au service des entreprises participant à des missions commerciales, nous jugeons impératif qu'elles soient bien préparées. L'une des choses que notre conseil fait très bien, si je peux me permettre d'être présomptueux, à Pékin et à Shanghai, c'est de voir à ce que ces entreprises, lorsqu'elles veulent rencontrer des entreprises locales, soient mises en contact avec les bonnes entreprises.

Lorsqu'elles participent à une visite commerciale parrainée par le Service des délégués commerciaux, souvent avec le leadership politique provincial ou fédéral, il faut que les bonnes personnes soient présentes à la table, qu'il s'agisse du bon secteur et du bon jumelage. Cela semble facile, mais il faut des mois de préparation pour savoir qui va participer à la mission avec les ministres ou les premiers ministres et de quels secteurs ils proviendront. S'il s'agit d'une entreprise d'enduits pour canalisations, est-ce un enduit intérieur ou extérieur? Il faut connaître les détails. Nous ne voulons pas faire perdre de temps aux gens. Nous voulons le meilleur partenaire possible de l'autre côté de la table. Je dirais que la préparation fait partie de ma réponse à votre question: il faut aider les délégués commerciaux à être bien préparés et à trouver les bons partenaires.

● (1210)

M. Peter Fonseca: Merci.

Je vais donner la parole à Mme Bamford.

Je sais que le Service des délégués commerciaux n'a pas très bien fonctionné pour vous. Nous essayons de voir comment nous pouvons améliorer le Service des délégués commerciaux et comment les fonds annoncés dans l'énoncé économique de l'automne pourraient vous aider à améliorer votre expérience et vous mener au succès. Vous avez connu beaucoup de succès, mais je parle d'un plus grand succès à l'échelle mondiale.

Mme Jocelyn Bamford: Je pense que si vous devez embaucher du personnel, il faudrait embaucher des personnes qui ne sont pas des diplomates. Il faut engager des vendeurs, des gens qui peuvent aller sur place et vous décrocher un rendez-vous avec toute personne que vous voulez cibler dans un marché étranger.

Je ne sais pas si vous avez entendu parler d'un site Web appelé theomx.com. On associe les grandes entreprises à une chaîne d'approvisionnement qui a une capacité suffisante. Il faut pouvoir favoriser ce type de jumelage pour les gens qui en ont besoin, mais qui ne savent peut-être pas qui possède les compétences qu'ils recherchent ni où trouver cette personne.

Ensuite, il s'agit simplement de mettre les entreprises qui ont des lacunes en contact avec nous, qui avons des solutions. Nous avons d'excellentes solutions ici, au Canada. Ce que j'ai constaté, depuis que j'ai fondé la coalition il y a deux ans et au fur et à mesure que j'ai appris à connaître les entreprises et ce qu'elles faisaient, c'est que notre ingéniosité laisse pantois.

Une autre chose utile serait de trouver les gens qui ont des brevets et de rendre ces brevets internationaux. Beaucoup de petites et moyennes entreprises n'ont tout simplement pas les ressources nécessaires pour le faire. Si j'ai quelque chose à vendre, c'est à moi de le vendre. S'il s'agit d'un nouveau marché, c'est à moi d'y aller.

Nous avons besoin d'aide pour établir ces liens avec des partenaires mondiaux et avec les grandes entreprises dont les activités sont étendues géographiquement et qui veulent peut-être avoir certains de nos produits et les vendre en notre nom.

M. Peter Fonseca: Merci.

Monsieur Kingston, vous avez parlé de l'effort coordonné entre EDC, la BDC et le SDC...

Le président: Je sais que vous êtes sur une lancée et que vous avez essayé d'en glisser une de plus, mais cela ne fonctionnera pas.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à vous tous d'être ici cet après-midi.

Je vais commencer par le STEP, parce qu'en fait, l'une de mes premières missions commerciales à l'étranger était avec Agritechica, à Hanovre et j'y étais allé grâce au STEP.

M. Chris Dekker: Oui.

M. Randy Hoback: C'était formidable, parce que nous avions pu participer à la foire commerciale et parler de nos produits là-bas avec Flexi-Coil à l'époque. Nous avons fait une tournée par la suite et nous avons visité différentes opérations sur le terrain, examiné différentes machines d'Amérique du Nord qui étaient utilisées là-bas, ce qui n'était pas entièrement bon, car nous avons des machines que Morris Industries a pu examiner, ce que je n'ai pas aimé. Dans l'ensemble, cela a été dans l'intérêt de tous et cela nous a permis de mettre le pied dans la porte.

Cela nous a aussi permis de prendre connaissance de tous les règlements européens, comme l'homologation et tout le processus d'examen réglementaire. Pensez-vous que le gouvernement pourrait être un peu plus utile à cet égard?

Je pense au PAMI, qui a mis en place un système d'homologation pour que les entreprises puissent faire analyser leur produit au Canada, de sorte qu'il satisfasse aux exigences d'homologation avant d'être expédié en Europe.

Chris, pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

● (1215)

M. Chris Dekker: Certainement, et je vous remercie de la question.

Oui, nos accords de libre-échange portent principalement sur l'accès au marché. Ils font en sorte de réduire les tarifs. C'est là le grand avantage, obtenir un accès privilégié à ces marchés.

Ensuite, il y a les barrières non tarifaires, qui comprennent les questions sanitaires et phytosanitaires qui, espérons-le, seront déterminées par la recherche de faits fondée sur des données scientifiques, plutôt que par la politique, d'autres obstacles au commerce et ainsi de suite.

L'autre obstacle, particulièrement en Europe, en ce qui a trait à la fabrication et plus particulièrement à la fabrication de produits agricoles à séries restreintes, c'est la certification, la certification européenne, la CE, que nos membres comprennent mal et qu'ils ne savent trop comment appliquer à leurs produits destinés à l'Europe.

Le STEP s'associe effectivement avec un certain nombre d'instituts détenant la CE, tant au Canada qu'en Europe, pour mettre ces connaissances et ces ressources entre les mains de nos fabricants, de sorte qu'ils sachent au moins où aller pour l'obtenir. Toute assistance que nous pourrions obtenir du gouvernement fédéral à cet égard aiderait certainement nos exportations à se frayer un chemin vers ce marché.

M. Randy Hoback: Mathew, vous avez mentionné qu'il ne fallait pas réinventer la roue, mais plutôt utiliser les associations déjà actives et leur octroyer un financement approprié. L'un des meilleurs outils dont disposaient les ambassadeurs lorsque nous étions en Ukraine était la bière du vendredi soir, quand toutes les entreprises canadiennes venaient prendre un verre. Nous en avons appris plus dans ces moments-là sur le marché ukrainien, en parlant les uns avec les autres, qu'en écoutant quelque bureaucrate que ce soit.

Je pense que c'est différent maintenant, mais à l'époque, EDC faisait une promotion intensive de l'Ukraine en disant qu'il y avait un milliard de dollars. Nous étions très enthousiastes jusqu'à ce que nous nous rendions compte que nous n'étions pas admissibles à un sou. Nous n'étions pas dans un secteur approprié. J'espère qu'ils ont une certaine marge de manoeuvre pour reconnaître de nouveaux secteurs et y consacrer de l'argent.

Je veux m'adresser à Graham Shantz. Je vais utiliser l'exemple d'une chose qui s'est passée dans l'Ouest, parce que je crois qu'ils ne m'en voudront pas d'en avoir parlé. La semaine dernière, Bourgault Industries a mis à pied 8 % de ses employés en raison d'un facteur de compétitivité. Dans les faits, ils ont des usines au Canada et aux États-Unis, et à cause des tarifs douaniers, des surtaxes sur l'acier en provenance des États-Unis, à cause de mesures draconiennes à l'encontre de l'acier qui ne vient pas d'Asie, ils ne sont plus concurrentiels et doivent donc réduire leur production. Ils cherchent à faire des économies.

En fait, c'est un scénario que l'on commence à voir dans une grande partie du secteur manufacturier. Les entreprises disent qu'elles ne peuvent pas soutenir la concurrence parce que c'est trop cher: le coût de leurs intrants est tout simplement trop élevé. Selon vous, quelle est la solution au dumping de l'acier provenant de la Chine et des marchés asiatiques? Comment trouver l'équilibre? Nous ne pouvons pas permettre ce dumping au Canada, mais du même souffle, nous avons besoin de cet acier. Où est l'équilibre? Comment peut-on travailler avec les Chinois pour atteindre cet équilibre?

M. Graham Shantz: C'est probablement la question fondamentale pour l'économie mondiale et elle touche directement la Saskatchewan. Il y a un dîner très important entre les deux principaux acteurs, les États-Unis et la Chine, qui aura lieu à Buenos Aires, en marge du G20, entre le président Trump et le président Xi Jinping. Ils disent vouloir essayer de résoudre leur différend commercial et j'espère qu'ils y arriveront.

Il y a des mises à pied en Saskatchewan et des cultures qui sont retournées vers la terre dans le Midwest américain, directement à cause du différend commercial. Je regarde tout cela avec beaucoup d'intérêt, tout comme nos membres. Le fait que cela se règle ou non aura des répercussions réelles sur l'économie canadienne.

M. Randy Hoback: Pour revenir à la surtaxe sur les produits américains qui sont importés, je sais qu'il nous fallait répliquer. Ils

ont imposé un tarif sur notre acier, donc nous devons faire de même. Nous en ressentons maintenant les effets. Il est certain que le secteur manufacturier s'en ressent lorsque les exemptions n'arrivent pas assez rapidement.

Prenons l'exemple de Ram Industries. L'entreprise a obtenu une exemption pour un certain type d'acier qu'elle ne peut pas obtenir au Canada pour ses cylindres. Elle a attendu et attendu, elle attend encore, alors ce qui va se passer, c'est qu'elle va commencer à mettre des gens à pied parce qu'elle perd des contrats.

Peut-être vaudrait-il mieux dire, vous savez quoi, ça n'en vaut pas la peine. Éliminons cette surtaxe. Faisons de notre pays le producteur à faible coût, ayons le secteur le plus concurrentiel, et si les États-Unis veulent demander plus d'argent à leurs clients à cause de produits importés, tant pis. Êtes-vous d'accord avec cela?

Le président: Monsieur Hoback, nous allons devoir considérer cela comme une déclaration, car vous n'avez pas le temps de poser une question.

M. Randy Hoback: Vous parlez plus qu'eux.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Il est maintenant 17 h 15. Nous allons passer à M. Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président. Je vais essayer d'être aussi bref que possible.

Merci à tous d'être venus. Je suis heureux de revoir ceux d'entre vous qui reviennent et de voir quelques nouveaux visages également.

Un grand consensus est en train de se former autour de cette table, je pense, selon lequel l'une des choses fondamentales que nous devrions entreprendre en tant que gouvernement, de façon générale, est de coordonner nos efforts sous l'égide de ce qu'on pourrait appeler un « service d'aide à l'exportation » ou en donnant simplement à nos organismes des outils qui favorisent l'exportation. Je pense qu'il y avait consensus à ce sujet.

Cela m'amène à poser une question à M. Dekker au sujet du programme STEP, car il me semble qu'il est porteur de solutions à certains égards. Vous avez dit que la population de la Saskatchewan n'était que d'environ 1,2 million d'habitants, ce qui en fait une province commerçante par nécessité. Nous avons cette chance que 10 % des membres du Comité viennent de la Saskatchewan. C'est très bien. Nous contribuons plus que notre part au sein du Comité, ce qui est incroyable. La population du Canada dans le monde est petite, elle aussi, alors je pense que la même prémisse s'applique.

En tant que gouvernement fédéral, que pouvons-nous vous emprunter pour copier ce système? Est-il même opportun de le faire?

• (1220)

M. Chris Dekker: La coordination des efforts est essentielle. C'est là l'essence du modèle STEP entre la province et l'industrie. Comme je l'ai mentionné, il y a environ 22 ans, la province avait décidé de se rapprocher de l'industrie qu'elle desservait, de sorte que tous nos programmes et services sont aujourd'hui conçus et offerts par l'industrie, pour l'industrie. De plus, le programme est fondé sur l'adhésion, alors si vous voulez ces services, vous devez vous joindre au STEP. C'est peu, mais c'est quand même ce que nous appelons « mettre ses propres intérêts en jeu ». C'est pourquoi l'industrie s'intéresse beaucoup à nos programmes et à nos services.

Je discutais avec Mathew de notre modèle. Chaque année, une province nous appelle pour nous demander: « Nous constatons le succès de ce modèle, alors comment pouvons-nous l'imiter? » Le modèle de gouvernance est très simple. C'est la volonté politique qui est nécessaire pour mettre en place quelque chose du genre, parce qu'une fois cette fonction cédée à l'industrie, il faut renoncer à un certain contrôle. C'est là que les choses se gâtent. Nous sommes prêts à aider n'importe quelle administration à établir des modèles semblables au besoin. Il suffit d'un appel téléphonique.

M. Kyle Peterson: Merci. Tout le monde hoche la tête, alors je vais supposer que les gens sont d'accord, à moins qu'ils ne disent le contraire. C'est bien.

Je suis membre de la Chambre de commerce de Newmarket, qui est l'une de mes chambres de commerce locales. Je m'adresse aux entreprises du mieux que je peux. J'étais membre de cette chambre avant d'être député, alors je sais à quel point ces gens travaillent fort et à quel point toutes les questions que nous soulevons aujourd'hui sont importantes. Un bulletin a été publié aujourd'hui — comme c'est le cas après n'importe quel événement provincial ou fédéral, un budget ou autre chose du genre — pour faire l'éloge de l'énoncé économique de l'automne. L'une des choses qui ont plu aux membres est cette approche selon laquelle on procédera à un examen réglementaire de la paperasserie ou de la réglementation, peu importe comment vous voulez l'appeler.

J'aimerais poser cette question à tout le monde. S'il y avait un règlement dont vous pourriez vous débarrasser pour aider votre entreprise, quel serait-il? Certains d'entre vous représentent beaucoup d'entreprises.

Une voix: Pas de pression.

Des voix: Oh, oh!

M. Kyle Peterson: Je vais commencer par Jocelyn, parce qu'elle parle au nom d'une entreprise et d'une industrie.

Mme Jocelyn Bamford: Acquérir de nouveaux équipements ou élargir l'ampleur géographique de ses activités tient du cauchemar. C'est un tel enfer que les gens ne veulent même pas acheter de nouveaux équipements ou étendre leurs activités. C'est à cause des étapes qu'il faut suivre. Pour l'équipement, on pourrait acheter des appareils de calibre mondial, mais s'ils sont seulement produits dans une autre région du monde, il sera très difficile de les importer et d'obtenir la certification — même s'il n'y en avait qu'un seul au monde.

Il serait utile de rationaliser le processus pour l'acquisition de nouvel équipement ou le développement des activités. Je pourrais passer la journée à en parler.

M. Brian Kingston: L'énoncé économique de l'automne livré hier a mis en lumière 23 domaines dans lesquels le gouvernement a l'intention d'accélérer son processus de réforme réglementaire, en mettant l'accent sur l'agroalimentaire, les appareils et équipements médicaux, ainsi que sur le secteur des transports. C'est un excellent point de départ. Bien sûr, il y a toute une gamme de règlements sur lesquels se pencher, mais si le gouvernement peut agir rapidement dans ces 23 secteurs prioritaires, nous aurons fait beaucoup de progrès.

M. Graham Shantz: Je vais choisir l'agroalimentaire. Les règlements sont là, et je ne suis pas un expert pour vous dire lesquels seraient meilleurs s'ils étaient moins contraignants.

Je pense que c'est une question d'attitude. Je vais vous donner deux exemples.

Le premier remonte à l'époque où j'étais en Espagne, alors que j'avais réussi à convaincre un producteur de jambon espagnol de venir au Canada pour investir dans une usine vide et produire du jambon de style espagnol pour le vendre au Canada, mais surtout aux États-Unis. Environ cinq ans après mon arrivée ici, je n'avais toujours pas obtenu les approbations, mais le fabricant pouvait importer la production de ses installations en Espagne et nous la vendre. Ce n'était pas une question de salubrité des aliments. C'était tout simplement fascinant. On pouvait l'importer et le manger, mais on ne pouvait pas le produire ici parce que la méthode de production était différente de celle qui avait été approuvée. C'est un problème d'attitude.

Deuxièmement, pour ce qui est de l'exportation vers la Chine, nous avons un membre qui veut exporter du boeuf haut de gamme et qui a vraiment de la difficulté à obtenir les approbations d'exportation du Canada. Pour moi, c'est une question d'attitude. Ce n'est pas nécessairement à cause d'un règlement en particulier.

• (1225)

Le président: Merci, monsieur Peterson.

En tant que président, si les deux partis sont grincheux à mon égard, ils disent que je fais du bon travail.

M. Kyle Peterson: Vous faites un excellent travail, monsieur le président.

Le président: Monsieur Peterson, votre temps est écoulé.

Les conservateurs ont maintenant la parole.

Monsieur Hoback, vos collègues sont très aimables de vous donner la parole; vous pouvez poursuivre votre dialogue.

Allez-y.

M. Randy Hoback: Je vais certainement le faire.

Je suppose que le maintien des surtaxes est simplement une chose que nous devrions envisager d'éliminer dans l'intérêt des manufacturiers.

Je vais commencer par vous, Mathew.

M. Mathew Wilson: Non, nous étions en faveur de leur mise en place au départ. Nous savons que c'est un problème. Je pense que notre objectif en ce moment est d'améliorer le processus afin qu'il soit plus rapide pour que les entreprises obtiennent les remboursements auxquels elles ont droit en vertu des processus existants. À l'heure actuelle, il s'écoule tout simplement trop de temps avant que les entreprises ne récupèrent de l'argent, des promesses qui leur ont été faites. À ce qu'il paraît, 16 milliards de dollars seront perçus sous forme de taxes. Cet argent devrait être réinvesti dans l'industrie, alors comment cela fonctionne-t-il?

Nous sommes inquiets. Si vous commencez tout simplement à réduire les tarifs, où s'en va-t-on? C'est la question fondamentale. Comme je l'ai dit, nous avons dit à maintes reprises au Comité que nous sommes en faveur d'accords commerciaux bipartites, peu importe que ce soit les États-Unis, la Chine, la Corée du Sud ou l'Allemagne. Peu importe de qui il s'agit, si nous commençons à créer des déséquilibres dans nos rapports commerciaux et dans la façon dont nos vis-à-vis traitent nos exportateurs comparativement à la façon dont nous traitons leurs exportateurs, nous empruntons la mauvaise voie. Nous sommes d'accord avec cette égalité, même si elle fait mal parfois. Nous devons arranger ces sources de friction.

M. Randy Hoback: Je vais passer à l'infrastructure. Nous en avons parlé.

Chris, vous et moi en avons déjà parlé.

Je vais prendre un exemple. À Arborfield, nous avons une usine qui essaie d'exporter des granulés de luzerne, et les wagons ont encore trois semaines de retard, tout cela parce que nous transportons du pétrole par train. Encore une fois, si nos oléoducs étaient construits, cela ne poserait pas de problème, ou du moins pas autant.

Que devons-nous voir apparaître dans l'infrastructure qui permettra à nos produits de venir d'endroits comme la Saskatchewan et le Manitoba, des provinces sans littoral, et d'être acheminés jusqu'à la côte?

M. Chris Dekker: L'image de marque du Canada, en plus d'être celle de sûreté et de sécurité lorsqu'il est question d'aliments et de produits alimentaires, est aussi celle d'efficacité, de livraison ponctuelle et de prix concurrentiels.

Ce que nous constatons, comme vous l'avez fait remarquer, c'est que, sur tous les produits de base et pour toutes les exportations de la Saskatchewan, il est possible d'arracher des accords. Nous pouvons remporter des marchés. Nous sommes là, mais il est particulièrement difficile de livrer la marchandise à partir de la Saskatchewan, une province enclavée.

Vous avez donné un exemple. Nous avions des granulés de luzerne qui étaient destinés au Japon. Nous n'avons pas pu faire venir des wagons à nos installations pour acheminer leur produit vers les marchés. Nos exportations sont directement touchées. Un autre exemple, c'est au port de Vancouver, où un conteneur qui avait été laissé au port n'a pu être chargé à bord du navire, lequel est parti sans le conteneur. Lui aussi était destiné au marché d'outremer.

Cela n'augure rien de bon pour l'image de marque du Canada et aura des répercussions sur nos exportations d'ici à ce que la question soit réglée. Comme je l'ai indiqué dans ma déclaration préliminaire, on parle de transport ferroviaire et de capacité de la voie ferrée. Il y a un problème de capacité dans les ports et c'est aussi une question d'oléoducs. Ces trois éléments vont de pair.

M. Randy Hoback: J'aimerais approfondir la question avec Mme Bamford.

Madame Bamford, vous avez parlé des nouvelles technologies qu'on veut apporter au Canada pour devenir plus efficaces, mais que la bureaucratie tatillonne bloque, ce qui empêche d'avancer.

Qu'est-ce qui incite à adopter ces nouvelles technologies?

Mme Jocelyn Bamford: Un de nos membres a importé une nouvelle pièce d'équipement qui a dormi dans son atelier pendant 18 mois. Il essayait d'obtenir l'approbation nécessaire. Si vous savez qu'il sera difficile de l'apporter, rien ne vous incite à l'acheter. Il faut être en mesure de simplifier la procédure d'entrée d'un bien d'équipement, surtout s'il va rationaliser vos processus et les rendre plus efficaces ou s'il va vous permettre de raccourcir votre cycle de production.

Il n'y a pas d'incitatif, et nous avons besoin d'incitatifs pour l'apporter.

M. Randy Hoback: Je m'adresse à vous, monsieur Kingston. Dans le cadre de cette mise à jour économique, on a notamment adopté l'amortissement accéléré de 100 %. Dans le secteur céréalier, j'ai trouvé très intéressant qu'on l'ait mis en place pour les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. Nous ne fabriquons pas de tracteurs ni de moissonneuses-batteuses.

Pourquoi appliquer l'amortissement accéléré des produits que nous importons des États-Unis? Pourquoi ne pas l'autoriser sur le matériel de semis, que nous fabriquons en grand nombre dans l'Ouest du Canada, les pulvérisateurs, les andaineuses et ce genre de choses? N'est-ce pas là simplement en réaction au fait que nous ne

sommes pas concurrentiels: ils n'ont vraiment pas de plan et ils ne font que se raccrocher désespérément à un semblant d'espoir pour voir ce qu'ils peuvent faire?

M. Brian Kingston: Sur le plan fiscal, le résultat idéal aurait été un examen complet du régime fiscal pour s'assurer que le Canada a l'un des régimes les plus concurrentiels au monde. Si vous regardez notre taux combiné d'imposition des sociétés prévu par la loi, il demeure supérieur à la moyenne de l'OCDE, alors il est faux de dire que nous sommes dorénavant concurrentiels sur le plan fiscal à cause de ce qui s'est passé hier. Il reste beaucoup de travail à faire à cet égard.

Pendant, l'annonce d'hier a été utile simplement parce que la réforme fiscale américaine pour les entreprises canadiennes accroît grandement le désavantage des États-Unis, car ces derniers ont autorisé la passation en charges du coût total du matériel et de l'outillage. Nous avons fait la même chose, ce qui élimine cet incitatif pour le secteur industriel où nous pensons être le plus à risque. Il s'agit d'une mesure temporaire, mais je crois qu'elle permet d'endiguer l'hémorragie, et c'est important.

• (1230)

M. Randy Hoback: Nous ne le ferions pas si les États-Unis ne l'avaient pas fait en premier.

M. Brian Kingston: La passation en charges? Non, c'était en réaction à...

M. Randy Hoback: Le gouvernement n'a jamais eu l'intention d'affirmer que c'est ainsi que nous allons devenir plus concurrentiels. Tout est ponctuel — vous l'avez vu hier — et réagit en fait à ce qui se passe dans d'autres marchés. Est-il juste de dire cela?

M. Brian Kingston: C'est juste, oui.

Le président: Désolé, monsieur Hoback, votre temps est écoulé et nous devons donner la parole au NPD.

Madame Ramsey, vous avez trois minutes. Allez-y.

Mme Tracey Ramsey: Ce sera rapide. Nous avons beaucoup parlé de ce que nous pouvons faire, mais j'aimerais aussi parler des accords commerciaux et de l'avenir. Dans l'AEUME, une petite partie traite de coopération en vue d'accroître les occasions d'échanges et d'investissements des PME. Pouvez-vous commenter le libellé de cette partie de l'accord? De plus, que devrait-on inclure dans les futurs accords commerciaux pour aider les PME?

La question s'adresse à vous tous.

M. Mathew Wilson: Ma lumière s'est allumée, alors je suppose que c'est mon tour.

Nous avons été très heureux de voir ce libellé concernant les PME dans l'accord, mais ne nous aventurons pas dans les accords techniques. Ils n'intéressent pas du tout les PME. Aucune entreprise ne les lit. Je ne veux pas les lire, et pourtant on me paie pour lire ce genre de trucs.

Je ne pense pas que ce soit si important. C'est la façon dont le gouvernement appuie les PME, les mesures dont nous parlons aujourd'hui et l'existence de ces mécanismes de soutien, ou non, qui inciteront véritablement au changement.

En ce qui concerne les accords eux-mêmes, à ce jour, le Canada a signé quelque 14 accords de libre-échange sur différents marchés dans le monde. Seule une poignée d'entre eux ont connu une croissance. Vous avez mentionné l'AECE plus tôt. La Corée du Sud est un autre pays par rapport auquel les déficits commerciaux ont du coup augmenté massivement, parce que nous n'étions tout simplement pas prêts ni en mesure de soutenir la concurrence.

On peut bien dire tout ce qu'on voudra au sujet du soutien aux PME, mais si cet appui ne se matérialise pas, cela n'a pas beaucoup d'importance. Je pense que les mesures prises hier constituent une bonne première étape pour combler certaines des lacunes en matière de ressources des PME. Nous devons maintenant nous efforcer de les utiliser à bon escient pour favoriser ces PME.

Encore une fois, le simple fait de dire quelque chose ou même de dépenser un tas d'argent pour régler un problème ne règle pas le problème. Il faut vraiment avoir quelque chose qui fonctionne pour ces PME. C'est vraiment là-dessus que nous devons porter notre attention maintenant.

M. Brian Kingston: Puis-je ajouter quelque chose? Notre objectif ultime devrait être de faire en sorte que les PME deviennent de grandes entreprises.

Mme Tracey Ramsey: Bien sûr.

M. Brian Kingston: Nous voulons appuyer les PME. Nous formons une économie de petites entreprises et ces dernières sont essentielles à notre économie, mais le fait est que seulement 2,3 % de nos entreprises exportatrices sont de grandes entreprises et qu'elles sont responsables de 60 % des exportations. Trouvons des moyens de faire de ces PME des champions mondiaux. Ce devrait être notre objectif ultime.

Mme Jocelyn Bamford: Ce qui m'inquiète, c'est que certains connaissent le succès et s'esquivent ensuite. Nous prenons nos meilleurs éléments et nous les envoyons là où l'émulation sera plus forte.

Il est essentiel de revenir à un contexte de mise en concurrence pour être en mesure de soutenir la concurrence, d'intensifier ses activités et de croître.

Le président: Je crois que M. Dekker voulait intervenir.

M. Chris Dekker: Lorsque le gouvernement fédéral nous a longuement consultés au sujet des priorités de la négociation d'un nouvel ALENA, nous lui avons clairement indiqué qu'il ne fallait pas nuire. Nous voulions dire par là que nous devons nous assurer de garder l'accès au marché américain, avec des droits de douane nuls sur tout ce que nous exportons vers ce pays. Voilà en quoi consiste un accord de libre-échange. Nous insistons simplement sur le fait que tout accord de libre-échange futur doit s'articuler autour de cette priorité. Tout le reste constitue des compléments formidables, mais le prix est l'accès au marché.

Le président: Ce sont de bonnes questions et de bonnes réponses. Nous avons le temps pour un autre député.

Monsieur Sheehan, vous avez la parole.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup.

Merci de votre témoignage. C'était formidable.

Dans l'énoncé économique d'hier, il était question d'accroître nos exportations de 50 % et de concevoir une stratégie mondiale. Vous pourriez peut-être nous faire part de vos commentaires. Il y a de l'argent prévu pour ce plan. Cet énoncé économique de l'automne tombe à point et vous êtes ici aujourd'hui pour apporter des réponses à ce commentaire.

Je vais peut-être commencer par Mathew.

M. Mathew Wilson: Comme je l'ai dit dans mon commentaire, nous avons été très heureux de voir un investissement de 1,1 milliard de dollars dans une stratégie d'exportation. Cette cible correspond tout à fait à ce que MEC avait demandé. Nous en avons déjà parlé devant le Comité. Il est vraiment important d'avoir les bons outils.

Dire que vous allez le faire ou injecter de l'argent dans quelque chose est une première étape, mais cela ne garantit aucun résultat.

L'autre chose que je dirais — et nous en avons déjà parlé un peu —, c'est que nous ne devrions pas trop nous attarder à tenter de cerner les secteurs où les échanges sont en croissance. La priorité devrait être de multiplier les échanges. Il n'y a pas assez d'entreprises qui font du commerce. Il n'y a pas assez d'entreprises qui prennent de l'expansion pour se mondialiser, alors la priorité devrait être d'augmenter le nombre d'entreprises et le nombre de produits que nous vendons. Que ce soit aux États-Unis, au Mexique, au Brésil ou en Chine, cela ne devrait pas avoir d'importance. On met beaucoup l'accent sur la diversification hors États-Unis. Augmentons plutôt notre part du marché américain et, parallèlement, gagnons une part de marché partout ailleurs.

Je veux simplement m'assurer que, de notre point de vue, la croissance vise l'ensemble du marché, pas seulement une modeste part.

•(1235)

M. Terry Sheehan: Je dois creuser la question. Vous avez parlé d'outils. Pouvez-vous nous donner un ou deux exemples d'outils?

M. Mathew Wilson: Bien sûr. J'ai parlé plus tôt des réseaux de mentorat. Je pense qu'ils seront d'une importance cruciale pour le transfert des connaissances à ceux qui ne savent pas comment exporter. Une partie du financement ira à différentes associations sectorielles du pays afin qu'elles fournissent à leurs membres les outils dont ils ont besoin pour comprendre les débouchés commerciaux. Le Service des délégués commerciaux, un financement supplémentaire et le programme CanExport, tous ces outils seront vraiment importants, mais la façon de les mettre en oeuvre importe plus que d'affirmer simplement qu'on va les mettre en oeuvre.

M. Terry Sheehan: Cela permettrait d'améliorer les outils existants. Avez-vous de nouveaux outils à nous suggérer?

M. Mathew Wilson: La plupart des outils que nous avons mis de l'avant et proposés ont été repris en grande partie dans l'énoncé économique d'hier, en étroite collaboration avec le cabinet du ministre Carr, de sorte qu'il n'y a pas grand-chose de plus de notre point de vue. Encore une fois, il sera essentiel de les mettre en oeuvre.

J'ai dit tout à l'heure qu'il s'agissait de rassembler les morceaux, comme le STEP, partout au pays et de collaborer avec les gouvernements provinciaux pour coordonner ces efforts. On n'en a pas beaucoup parlé hier, mais il serait essentiel de travailler avec les gouvernements provinciaux.

M. Terry Sheehan: Chris, vous semblez vouloir dire quelque chose.

M. Chris Dekker: Des objectifs d'exportation, c'est louable. C'est un chiffre qui permet de recueillir et d'évaluer le travail accompli. La valeur des exportations dépend de deux choses: les volumes et les prix. On peut augmenter les volumes en ouvrant l'accès aux marchés et tout ce qui s'ensuit. On peut contrôler les prix en construisant des pipelines, pour être franc. Si notre pétrole atteint les prix mondiaux, nos exportations vont monter en flèche.

M. Terry Sheehan: Quelqu'un d'autre veut-il intervenir?

M. Brian Kingston: Il s'agit d'un outil très simple et ça va sembler plutôt bureaucratique, mais EDC, la BDC et le Service des délégués commerciaux ne partagent pas un système CRM, un système de gestion des relations avec la clientèle. Il me semble que c'est une chose très simple qui permettrait aux fonctionnaires de voir quels services sont disponibles. Je pense que ce serait utile.

M. Terry Sheehan: Quelqu'un d'autre?

Mme Jocelyn Bamford: Je veux m'assurer que peu importe le programme que vous offrez, il est équitable pour tous. Je ne veux pas qu'un programme détermine qui gagne et qui perd. Je veux que tout le monde puisse y avoir accès. Quand je regarde dans ma rue — notre usine est située dans une zone très industrielle —, il y a beaucoup d'excellentes technologies développées par des personnes qui n'ont peut-être pas les moyens de faire ce réseautage.

À l'heure actuelle, du côté du développement économique dans les provinces, des agents rencontrent les propriétaires d'entreprises et leur disent quels services sont disponibles, mais il n'y a pas de coordination entre le fédéral et le provincial. Il se fait du démarchage à l'heure actuelle, à l'échelle provinciale. Si vous pouviez coordonner cela au niveau fédéral grâce à certaines de ces ressources, vous auriez des gens qui sauraient quels services sont offerts par beaucoup d'entreprises sur le terrain. Il faut prendre ce que ces gens peuvent fabriquer et le vendre à ceux qui en ont besoin. Il n'existe pas de liens entre les deux.

M. Graham Shantz: Si vous me le permettez, monsieur le président...?

Le président: Allez-y, monsieur.

M. Graham Shantz: Les missions commerciales sont importantes et la direction politique des missions commerciales est importante en Chine. C'est particulier au marché chinois.

M. Terry Sheehan: Et au Japon.

M. Graham Shantz: On peut parfois considérer cela comme un luxe, mais c'est important pour aider les PME à entrer dans le marché et à obtenir une légitimité. Il est vraiment difficile d'attirer l'attention en Chine. La mission en Chine des provinces de l'Atlantique qui venait de se terminer, qui coïncidait avec notre assemblée générale, était cruciale. Les quatre premiers ministres provinciaux, dont trois étaient accompagnés de fortes délégations, y ont participé: services d'éducation, PME, produits de la mer, etc. C'est la seule façon d'avoir une entrée et d'obtenir une certaine légitimité pour les PME et de les faire connaître. La boîte à outils traite de cette question.

Par ailleurs, comme je l'ai dit dans mon commentaire, je vous en supplie, n'oubliez pas les services. C'est vraiment essentiel pour les PME au Canada. Plus précisément, les Australiens ont une industrie hôtelière prête pour la Chine. C'est très simple. Vous devez avoir une page de renvoi en mandarin pour votre Wi-Fi, car les visiteurs ne lisent ni l'anglais ni le français, donc vous devez avoir une page de renvoi, ce qui signifie que vous avez cela. Vous offrez un petit-déjeuner, soit le congee. Des interprètes sont disponibles, alors vous êtes prêt pour la Chine et vous avez un sceau, ce qui signifie que le touriste chinois sait que l'hôtel comprend ses besoins. Ils sont très spécifiques aux secteurs.

Merci.

M. Terry Sheehan: Ces réponses étaient très intéressantes.

Le président: Merci. Nous avons eu un bon dialogue, d'excellents exposés et de bons conseils.

Nous allons devoir nous arrêter ici. Nous avons fait deux tours. Nous nous en tirons bien aujourd'hui. Nous allons suspendre la séance quelques minutes. Je ne veux pas que les députés aillent trop loin parce que nous allons passer à l'étude des travaux futurs.

[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>