



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 057 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 16 février 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 16 février 2017

• (1525)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
Bonjour à tous.

Bienvenue, madame la ministre. Merci de prendre le temps de venir nous voir si peu de temps après notre demande. Bienvenue à votre nouveau portefeuille. Vous avez beaucoup à faire, et nous vous remercions de comparaître devant nous tout de suite après votre assermentation. Comme vous le savez, nous représentons l'un des comités les plus actifs et les plus dynamiques sur la Colline. Au cours de la dernière année, nous avons été très occupés à négocier trois accords: celui avec l'Union européenne, celui avec l'Ukraine et le Partenariat transpacifique. Nous avons mené des consultations à ce sujet à l'échelle nationale. Nous étudions également le dossier du bois d'oeuvre et l'industrie sidérurgique. Nous avons donc du pain sur la planche, mais notre comité est très efficace, et nous obtenons des résultats.

Au nom des membres du Comité, je peux dire que, bien souvent, dans le cadre de nos consultations avec les intervenants ou avec la collectivité dans son ensemble, un point qui revient presque chaque jour, c'est la façon dont les petites et moyennes entreprises peuvent profiter de certains de ces nouveaux accords commerciaux.

Nous sommes ravis que vous soyez là. Je crois que notre rencontre avec vous aujourd'hui sera l'occasion d'échanger de l'information dans les deux sens: ainsi, les membres du Comité pourront également vous éclairer et vous dire ce que nous avons entendu dire, de sorte que vous puissiez aller de l'avant et aider ces petites et moyennes entreprises à tirer parti des accords de libre-échange que nous nous apprêtons à mettre en oeuvre.

Sans plus tarder, madame la ministre, je vous cède la parole.

L'hon. Bardish Chagger (ministre de la Petite Entreprise et du Tourisme): Merci, monsieur le président, de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité.

[Français]

Monsieur le président et distingués membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invitée à prendre la parole aujourd'hui.

[Traduction]

Je dois vous dire que c'est à la fois un honneur et un privilège pour moi d'être ici parmi vous. Je sais que la demande a été reçue il n'y a pas si longtemps, mais c'était vraiment important pour moi d'être ici. Cela démontre l'importance de ce dossier, et il est bon de voir que le Comité est du même avis. Je suis heureuse d'informer le Comité des mesures que nous prenons pour sensibiliser et soutenir les petites et moyennes entreprises canadiennes qui veulent croître et prendre de l'expansion à l'étranger.

J'aimerais profiter de l'occasion pour souligner la présence des collègues qui m'accompagnent cet après-midi: Kelly Gillis, sous-ministre déléguée à Innovation, Sciences et Développement

économique Canada; David Lisk, vice-président du Programme d'aide à la recherche industrielle au Conseil national de recherches du Canada; et Michel Bergeron, vice-président principal du marketing et des affaires publiques à la Banque de développement du Canada.

Comme nous le savons tous, les PME représentent 99 % de toutes les entreprises au Canada et elles emploient près de 90 % de la main-d'oeuvre du secteur privé. Nous sommes une nation d'entrepreneurs qui veulent réussir, et les petites entreprises sont les piliers de l'économie canadienne.

[Français]

Elles créent des emplois, elles appuient les collectivités et elles permettent à nos meilleurs éléments de se démarquer.

Mon objectif, en tant que première titulaire du poste de ministre de la Petite Entreprise et du Tourisme, est de favoriser, grâce à l'innovation et à l'exportation, un climat de prospérité pour les petites entreprises.

[Traduction]

Permettez-moi de vous parler d'abord de l'innovation. En juin, j'étais aux côtés de mes collègues, le ministre Bains et la ministre Duncan, lors du lancement du Programme d'innovation du gouvernement. Notre objectif est de faire du Canada un chef de file mondial au chapitre de la transformation des idées en solutions et de l'expansion fructueuse des entreprises en démarrage à l'étranger. Nous voulons attirer les gens les plus talentueux et les garder au pays. Nous avons écouté les Canadiens attentivement et, maintenant, nous mettons en oeuvre un plan pour que cette vision devienne réalité.

Les entrepreneurs canadiens nous ont dit, par exemple, que nous devons simplifier l'appui que nous accordons aux entreprises novatrices et à forte croissance. À cet égard, j'ai eu le plaisir de lancer, en juin dernier, le Service de croissance accélérée. Dans le cadre de cette initiative, nous mettons à l'essai une approche différente pour dispenser les services de soutien fédéral aux entreprises axées sur la croissance qui ont des ambitions d'exportation. Le Service de croissance accélérée regroupe des partenaires fédéraux tels qu'Exportation et développement Canada, le Service des délégués commerciaux, la Banque de développement du Canada, ainsi que les organismes de développement régional. Notre objectif est d'aider les PME à forte croissance à être plus productives, novatrices et axées sur l'exportation. C'est pour cela qu'Exportation et développement Canada — avec les relations qu'il entretient avec des acheteurs étrangers — et les délégués commerciaux, qui ont une expertise sur le terrain partout dans le monde, sont des partenaires importants.

Le Service de croissance accélérée offre aux entreprises à forte croissance un point central et des services adaptés tels que l'élaboration de stratégies, le financement et le soutien à l'exportation. Ces services sont tous intégrés et axés sur le client. Nous voulons offrir aux entreprises des services adéquats et adaptés, au moment opportun.

Prenons, par exemple, LED Roadway Lighting Ltd., une entreprise ayant son siège social à Halifax. Cette entreprise est un chef de file mondial de la conception et de la fabrication de systèmes d'éclairage des voies publiques et de commandes d'éclairage DEL. Des municipalités et des services publics du monde entier ont pu, grâce à ces produits, réduire leurs coûts d'énergie par rapport aux technologies d'éclairage traditionnelles. Par l'entremise du Service de croissance accélérée, l'entreprise a pris connaissance des services qui lui sont offerts de manière plus cohésive et plus coordonnée. Elle a épargné un temps précieux, qu'elle a mis à profit autrement. Aujourd'hui, l'entreprise continue d'étendre ses activités aux États-Unis, au Mexique, au Brésil et en Chine.

D'ici mars, nous prévoyons avoir soutenu 150 entreprises dans le cadre de ce projet. Quelque 300 autres devraient s'ajouter en 2017. Les entrepreneurs nous ont également dit, durant les consultations entourant le Programme d'innovation, qu'avoir le gouvernement du Canada comme client serait fort avantageux lorsqu'ils exportent leurs produits. Nous travaillons à étendre, d'un océan à l'autre, la portée des marchés du gouvernement auxquels les entreprises canadiennes peuvent participer. Cette approche sera avantageuse pour les deux parties: elle accroîtra les débouchés, particulièrement pour les petites entreprises, et elle réduira les coûts du gouvernement. Nous voulons nous assurer que les entreprises de tout le pays ont un accès accru aux milliards de dollars que présentent ces nouvelles occasions d'approvisionnement — qu'il s'agisse d'un entrepreneur à Calgary, d'un fournisseur à Thunder Bay ou d'un entrepreneur ayant une solution à Saskatoon. Chose certaine, avoir le gouvernement fédéral comme client donnera à ces entreprises canadiennes un avantage lorsqu'elles chercheront des clients à l'étranger.

Passons maintenant au commerce. Comme les membres du Comité le savent très bien, seulement 12 % des petites et moyennes entreprises exportent leurs produits. De nombreuses PME canadiennes espèrent connaître une croissance au-delà des États-Unis, pays avec lequel près de 9 PME exportatrices canadiennes sur 10 font affaire. En fait, seulement 31 % des PME exportent leurs produits vers l'Europe, et encore moins vers la Chine et d'autres pays d'Asie. Parmi les 12 % de PME exportatrices, environ 89 % d'entre elles, soit 9 PME sur 10, exportent aux États-Unis. Environ 13 % d'entre elles exportent leurs produits vers la Chine et 16 % vers d'autres pays d'Asie.

Nous voulons élargir leurs horizons. Nous voulons qu'elles envisagent un plus grand nombre de marchés d'exportation, car il y a ici une réelle possibilité de croissance. Toutefois, les petites entreprises citent un certain nombre de défis à l'expansion vers les marchés internationaux. Face à ces enjeux, les PME qui n'ont que peu de ressources par rapport aux grandes sociétés peuvent éprouver de réelles difficultés. Nous comprenons cela. Ainsi, pour soutenir les exportateurs canadiens, j'ai été ravie de lancer, en collaboration avec le ministre du Commerce international, un programme appelé CanExport.

●(1530)

[Français]

CanExport aide les petites entreprises canadiennes à explorer les marchés mondiaux, tout en créant des emplois et en favorisant la croissance économique au Canada.

[Traduction]

Comme les représentants d'Affaires mondiales Canada ont fait, jeudi dernier, un exposé exhaustif sur ce programme, je serai brève sur ce point.

CanExport est une composante clé de la stratégie du gouvernement en matière de commerce et d'investissement. Je travaille étroitement avec la ministre Freeland — et maintenant avec le ministre Champagne — sur une nouvelle stratégie en matière de commerce et d'investissements internationaux.

Cette stratégie comprendra un cadre progressif de politiques commerciales, qui prendra en compte les préoccupations des PME au sujet des accords commerciaux et des négociations commerciales. Elle prévoira également un meilleur soutien aux PME qui veulent utiliser l'exportation comme véhicule de croissance. La nouvelle stratégie comprendra des plans de mise en oeuvre d'accords commerciaux pour aider les PME à tirer profit des possibilités qui découleront des accords commerciaux. La stratégie aura aussi pour objectif d'approfondir les relations commerciales et les ententes d'investissement avec les marchés émergents, et plus particulièrement en Chine. Plus de détails seront annoncés cette année.

Une chose que je peux vous dire maintenant, c'est que nous mettrons l'accent sur les PME appartenant à des membres de groupes sous-représentés comme les femmes et les Canadiens autochtones.

Pour ce qui est des femmes entrepreneures, en juin dernier, j'ai signé un protocole d'entente avec les États-Unis et le Mexique pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin et la croissance des entreprises appartenant à des femmes en Amérique du Nord. De plus, comme vous le savez, plus tôt cette semaine, le premier ministre Trudeau a annoncé la création du Conseil canado-américain pour l'avancement des femmes entrepreneures et chefs d'entreprise. Ces initiatives aident non seulement à promouvoir et à soutenir la croissance des entreprises appartenant à des femmes, mais elles incitent aussi ces entreprises à s'ouvrir à la mondialisation.

Les échanges que font les entreprises canadiennes ne portent pas seulement sur les biens, mais aussi sur les services.

En tant que ministre responsable du tourisme, je m'en voudrais de ne pas souligner que le tourisme est le secteur d'exportation le plus important du Canada — il compte en effet pour 2 % de notre PIB. Le secteur touristique est essentiel pour les PME. Il a généré des revenus d'exportation de 18,4 milliards de dollars en 2015. Des 192 000 entreprises du secteur touristique, 98 % sont des petites et moyennes entreprises. Le tourisme est un moteur économique important pour les PME. De plus, en faisant la promotion du tourisme, nous mettons en relief les possibilités liées au commerce international et les qualités qui font du Canada un lieu idéal pour les investissements et les affaires. La marque canadienne est forte, et nous allons tout faire pour la maintenir.

Avant de terminer, permettez-moi de parler brièvement de l'importance du commerce entre les provinces et les territoires.

Comme vous le savez, les règles actuelles nous empêchent d'avoir vraiment une économie nationale. Je suis heureuse de dire que le gouvernement travaille, en collaboration avec les provinces et les territoires, à la modernisation du cadre canadien de commerce intérieur pour aider les PME à livrer concurrence et à prospérer. L'actualisation de cet accord contribuera à développer notre marché et nos échanges commerciaux intérieurs, qui jouent un rôle stabilisateur en période de volatilité mondiale. Une fois adopté, ce cadre aidera les entreprises à prendre de l'expansion à l'échelle nationale de manière à pouvoir faire partie de la prochaine génération d'entreprises canadiennes concurrentielles à l'échelle nationale. Cette mesure favorisera la création de bons emplois pour la classe moyenne. Elle attirera des entreprises novatrices et fera croître notre économie.

En terminant, vous pouvez compter sur moi pour veiller à ce que les intérêts des PME soient pris en compte dans les accords commerciaux et les programmes conçus pour aider nos exportateurs.

Je remercie sincèrement tous les membres du Comité de reconnaître le rôle vital que jouent les PME dans notre économie et l'importance de veiller à ce que les PME aient accès aux marchés d'exportation dont elles ont besoin pour soutenir la concurrence avec succès.

[Français]

Monsieur le président, j'aimerais remercier les membres du Comité.

Je suis maintenant prête à répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci, madame la ministre, de ce compte rendu concis, mais très détaillé.

Nous allons entamer notre dialogue avec les députés, en commençant par les conservateurs.

Monsieur Hoback, vous êtes le premier sur la liste.

•(1535)

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, madame la ministre.

Je vous remercie tous d'être des nôtres cet après-midi.

Je trouve très intéressant que le discours que vous venez de prononcer semble presque identique à celui qu'Ed Fast avait fait lorsqu'il était ministre du Commerce et que nous avons un programme appelé Destination: marchés internationaux. En fait, en lisant votre mémoire, je vois que vous parlez des systèmes d'éclairage DEL... Je connais très bien cette entreprise, puisque j'ai rencontré ses représentants dans le cadre d'une délégation commerciale en Amérique du Sud. Ils étaient là pour vendre des systèmes d'éclairage à Rio ainsi qu'en Colombie, si je ne me trompe pas. À l'époque, c'était le premier ministre Harper qui les avait invités à nous accompagner. Je crois également qu'il était l'un des conférenciers à l'occasion d'un des ateliers Destination: marchés internationaux, tenus au Canada atlantique.

Voici ma première question — et j'ignore si vous pouvez y répondre, madame la ministre, mais peut-être qu'un membre de votre personnel le pourrait. Que faites-vous pour que les participants à l'atelier Destination: marchés internationaux, qui est identique à ce que vous nous présentez ici, ne répètent pas l'exercice à deux reprises? Beaucoup de gens ont déjà suivi l'atelier. Maintenant que vous lui avez donné un nouveau nom et un nouveau titre, les gens pourraient être induits en erreur et penser qu'il s'agit d'un nouveau programme, alors qu'en réalité, cela n'a rien de nouveau.

Je ne sais pas, madame Gillis, si vous pourriez répondre ou?...

L'hon. Bardish Chagger: Puis-je tenter le coup en premier?

M. Randy Hoback: Oui, bien sûr.

L'hon. Bardish Chagger: Nous prendrons toujours les mesures nécessaires... et sachez qu'il ne s'agit pas de mon personnel, mais de notre équipe. Au bout du compte, les députés sont élus non seulement pour représenter leurs concitoyens, mais aussi pour assurer la réussite, en l'occurrence, des petites et moyennes entreprises.

Nous savons que les PME font partie de chaque collectivité et que nous devons faire plus. En tant que ministre responsable des petites entreprises et du tourisme, j'estime que l'important n'est pas de savoir qui a fait quoi; il s'agit de déterminer comme nous nous améliorons et comment nous continuons de croître et de créer de telles occasions. La différence entre...

M. Randy Hoback: Je suis tout à fait d'accord avec vous là-dessus.

L'hon. Bardish Chagger: Pour répondre à votre question, il y a des différences, et...

M. Randy Hoback: D'accord, faites vite, car mon temps est limité.

L'hon. Bardish Chagger: Désolée, j'ai oublié cela. Oui, je vais m'assurer de me dépêcher.

Il y a effectivement des différences entre les programmes. Nous continuerons de consulter également les gens qui ont participé à ces ateliers.

CanExport est différent parce qu'il prévoit une contribution maximale plus élevée, soit presque 100 000 \$, alors qu'avant, c'était seulement 75 000 \$. D'après ce que les gens nous ont recommandé, nous devons accroître ces possibilités. Nous avons également modifié les paramètres d'admissibilité et de réussite. On parle d'entreprises ayant 250 employés ou moins. Il s'agit de mieux collaborer avec les autres services mis à leur disposition. Le programme CanExport a permis à un plus grand nombre de PME de réussir.

Kelly, si vous voulez ajouter quelque chose, allez-y.

Mme Kelly Gillis (sous-ministre déléguée, ministère de l'Industrie): Certainement.

L'entreprise LED a participé au Service de croissance accélérée, dont la ministre Chagger a parlé dans son exposé. C'est quelque chose de nouveau au sein du gouvernement. Il y a 10 ministères qui travaillent ensemble pour comprendre le potentiel de cette entreprise. Au lieu de forcer celle-ci à passer d'un programme à l'autre, d'un ministère à l'autre, pour essayer de déterminer à quels services elle peut accéder afin de réaliser son potentiel, nous avons décidé d'unir nos efforts et de fournir un service à forte interaction...

M. Randy Hoback: C'est ce qu'on appelle essentiellement un guichet unique, et ce modèle était utilisé sous le gouvernement précédent.

Mme Kelly Gillis: ... pour être en mesure d'élaborer un plan destiné à l'entreprise dans le but de l'aider à réaliser son potentiel beaucoup plus rapidement qu'avant. C'est quelque chose qui n'a pas encore été fait, puisque les ministères travaillent ensemble en regroupant...

M. Randy Hoback: Je trouve seulement intéressant que vous utilisiez l'exemple de LED...

Le président: Je vais arrêter le chrono.

Je tiens à rappeler aux députés que c'est votre temps, mais je vous demande de donner aux témoins le temps de...

M. Randy Hoback: Monsieur le président, je tiens à vous rappeler que j'essaie d'utiliser mon temps de parole pour poser mes questions.

Le président: Je le sais. Il y aura d'autres séries de questions.

M. Randy Hoback: Je n'ai que cinq minutes.

Lorsque je constate qu'une réponse n'est pas claire ou précise...

Le président: Vous le savez; vous êtes ici depuis un certain temps.

Soyons polis et laissons-les terminer leurs réponses, et...

M. Randy Hoback: Je serai toujours poli.

Le président: Si les témoins peuvent donner de courtes réponses, nous pourrions ainsi poser plus de questions.

Les deux côtés peuvent... sans avoir ces interruptions.

M. Randy Hoback: D'accord.

Le président: Poursuivons, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Je tiens certainement à examiner le cas de la LED Roadway, parce que c'est une excellente entreprise. C'est un bon choix. Cette entreprise compte de très bons employés. Elle accomplit un excellent travail dans le monde, et ce, depuis un certain temps. Lorsque cette entreprise dit aux autres comment le faire, si j'étais à leur place, je l'écouterais sans hésiter. Je vous félicite d'avoir mentionné cette entreprise dans votre exposé, parce que c'en est une bonne.

Je tiens également à mentionner que, si nous réinventons la roue ou que nous changeons un grand nombre de noms, il y a de nombreuses entreprises qui examineront ce type de programme, passeront la journée avec vous et vous diront qu'il n'y a rien de nouveau. Le guichet unique remplissait la même fonction; le nom du programme a tout simplement été changé.

Si vous avez l'intention d'attirer d'autres entreprises et de nouvelles personnes et de mettre l'accent sur cet aspect pour que ces nouvelles personnes qui envisagent de faire des exportations y participent pour la première fois, c'est excellent. Cependant, que faites-vous en ce qui concerne les entreprises qui ont déjà participé à des ateliers similaires par le passé en vue de leur expliquer que ce n'est peut-être pas pour elles, étant donné qu'elles l'ont déjà fait?

Comment abordez-vous cette question?

L'hon. Bardish Chagger: J'aimerais tout d'abord dire que ce ne sont pas vraiment des ateliers. Ensuite, il nous a fallu un an pour mettre en place notre approche pangouvernementale, parce que les ministères communiquent en fait entre eux. Il ne s'agit pas seulement d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Nous collaborons étroitement avec Affaires mondiales Canada et d'autres. Il ne s'agit pas du même programme auquel nous avons donné un nouveau nom. Nous avons appris que cela n'a pas bien fonctionné par le passé. Il faut écouter ce que les PME, les entrepreneurs et les chefs d'entreprises disent et nous demander ce que nous pouvons changer pour rendre cela plus accessible.

Voici un autre aspect. En ce qui concerne le programme CanExport, s'il y a une nuance ou autre chose qui vous empêche d'y arriver, il y a des gens auxquels vous pouvez parler et qui vous aideront à présenter avec succès une demande. Cette approche donne le résultat non seulement que les entreprises recherchent, mais aussi que le gouvernement et les Canadiens veulent que les entreprises recherchent en vue de leur permettre de stimuler la croissance.

Nous ne sommes pas ici pour leur mettre des bâtons dans les roues. Nous leur demandons de nous expliquer comment nous pouvons les aider à faciliter le processus et à connaître du succès. En fin de compte, lorsque les petites entreprises canadiennes ont du succès, les Canadiens et le gouvernement du Canada en sortent gagnants eux aussi. Voilà ce dont il est question.

● (1540)

Le président: Merci, madame la ministre.

La parole est maintenant aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, allez-y.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Madame la ministre, j'aimerais d'abord vous remercier d'avoir accepté notre invitation malgré le très court préavis.

Vous avez mentionné que 90 % des entreprises sont des PME. C'est également le cas en Colombie-Britannique et dans ma circonscription, Surrey—Newton.

Vous avez mentionné que votre mandat est de sensibiliser et de soutenir les PME. Voici ma question. Qu'est-ce qui est fait en matière de promotion pour nous assurer que toutes les PME au Canada sont bien au fait de la gamme complète des nouvelles possibilités qui s'offrent à elles?

L'hon. Bardish Chagger: C'est une excellente question, et je tiens à prendre un moment pour dire à tous les députés que c'est peut-être la première fois que je comparais devant le Comité pour discuter de ces questions avec vous, mais je suis ici, tout comme vous, pour défendre l'intérêt supérieur des Canadiens et veiller à leur réussite. Nos discussions peuvent se poursuivre. Cela peut se faire par courriel ou de vive voix; mon équipe et moi sommes là pour travailler de concert avec vous, parce que c'est ainsi que nous connaissons du succès.

Au sujet des programmes et des services gouvernementaux qui sont offerts, nous avons entendu à maintes reprises que les personnes qui ont besoin de ces programmes ne savent pas où trouver l'information à leur sujet. J'ai entrepris de m'assurer que les députés sont mieux informés pour qu'ils puissent ainsi informer les Canadiens qu'ils représentent.

Nous tenons également à nous assurer que les députés peuvent travailler de concert avec les pépinières d'entreprises dans leurs collectivités, les organismes de développement régional et toute personne qui a besoin de communiquer avec la personne-ressource pour les services ou qui est cette personne-ressource. Nous savons également que le Réseau Entreprises Canada, qui existe depuis un bon moment, est un portail unique, et nous savons que cela fonctionne bien. Nous apportons notre soutien pour faire la promotion du site Web et encourager plus de PME et d'entrepreneurs à le visiter pour obtenir les renseignements dont ils ont besoin, s'ils souhaitent se lancer en affaires, prendre de l'expansion ou regarder du côté des débouchés extérieurs. Nous essayons d'en informer plus de Canadiens, d'en discuter plus souvent et de demander le soutien des députés, tous partis confondus, pour nous aider dans cette initiative.

En ce qui concerne le Service des délégués commerciaux, nous voulons que nos petites entreprises regardent du côté des débouchés extérieurs. Le Service des délégués commerciaux est un service auquel font appel les petites entreprises et l'industrie du tourisme; nous travaillons en étroite collaboration avec Affaires mondiales Canada pour nous assurer que les petites entreprises sont capables de connaître du succès dans ces marchés internationaux. Voilà pourquoi CanExport a augmenté le montant admissible. Cela permet aux PME de percer ces marchés et de déterminer si elles peuvent y connaître du succès.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez mentionné que seulement 12 % des entreprises font des exportations; cela signifie donc que 88 % des entreprises ne tirent pas profit de ce programme. Cela fait-il encore partie de vos priorités d'aider ces entreprises qui ne l'ont pas encore fait? Comment votre ministère sera-t-il en mesure de s'assurer que ce pourcentage atteigne au moins 50 %?

L'hon. Bardish Chagger: Merci. C'est une excellente question.

Nous travaillons avec les gens qui sont dans le système et qui savent comment fonctionne le gouvernement, et nous continuerons de collaborer avec eux, parce qu'encore une fois leur succès est le nôtre.

Lors de chaque table ronde à laquelle j'ai participé et chaque fois que mon équipe et moi nous déplaçons, nous nous assurons qu'au moins la moitié des gens présents à la table n'ont pas déjà été invités par le gouvernement pour ainsi faire profiter de ces occasions à plus de Canadiens.

Même en ce qui a trait à la stratégie en matière de commerce international et d'investissements, qui vise à accroître le nombre d'entreprises exportatrices, nous avons une solide stratégie de communication, mais nous sommes surtout présents à la table et nous participons à la conversation. Avant qu'une décision soit prise, notre voix et la voix de nos partenaires se font entendre à toutes les étapes. Nous ne serons pas une considération secondaire. Nous ferons partie du plan pour les aider à connaître du succès.

M. Sukh Dhaliwal: Madame la ministre, vous avez parlé de vos partenaires...

L'hon. Bardish Chagger: Nos partenaires.

M. Sukh Dhaliwal: Quels sont les mécanismes en place si ces partenaires veulent formuler des commentaires au gouvernement pour que votre équipe et vous puissiez régler tout problème ou réduire tout obstacle en travers de leur route?

• (1545)

L'hon. Bardish Chagger: Pour ce qui est du Service des délégués commerciaux, nous savons qu'il peut en faire plus. Comme le très honorable Justin Trudeau l'a dit à maintes reprises, nous pouvons faire mieux. Nous continuerons de nous efforcer de relever la barre et d'offrir de telles possibilités.

Le Service des délégués commerciaux a des bureaux partout au Canada, notamment à Vancouver, à Calgary, à Toronto, à Montréal et à Halifax. Il en a 161 au total. Lorsque nous discutons avec les délégués commerciaux, nous nous assurons que les PME sont une priorité. Nous leur formulons des commentaires constructifs quant à la manière de mieux répondre aux besoins des personnes que nous voulons voir réussir, soit en fin de compte tous les Canadiens.

Étant donné que les petites entreprises emploient près de 90 % de la main-d'oeuvre du secteur privé, elles représentent les points de vue des consommateurs et des entrepreneurs. Ce sont les personnes qui créent des emplois et qui stimulent la croissance. Nous continuerons de collaborer et d'avoir un dialogue avec les clients et les services

pour nous assurer qu'ils peuvent obtenir la réponse dont ils ont besoin. Nous recueillons essentiellement leurs commentaires. C'est notamment ce que nous avons fait au cours de l'année. Nous sommes conscients que les communications ne sont pas parfaites, et voilà en partie pourquoi le Service de croissance accélérée a connu autant de succès auprès des entreprises à forte croissance ayant une incidence considérable.

Le président: Merci, madame la ministre.

J'aimerais souhaiter la bienvenue au député de Courtenay—Alberni. Monsieur Johns, bienvenue au Comité.

La parole est maintenant au NPD.

Je crois comprendre que vous partagerez votre temps, madame Ramsey. Allez-y.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci, madame la ministre, de comparaître aujourd'hui devant le Comité en compagnie de votre équipe.

Je représente la circonscription d'Essex; c'est dans le sud-ouest de l'Ontario, près de la frontière américaine. Des propriétaires d'entreprises me racontent à quel point les coûts d'exploitation sont élevés. La facture d'électricité monte en flèche, et les entreprises envisagent de déménager aux États-Unis. Des serres s'en vont de l'autre côté de la frontière, parce qu'elles n'ont pas les moyens de payer les factures d'électricité. Par ailleurs, les propriétaires affirment qu'ils sont désavantagés par rapport à la concurrence.

Une réduction du taux d'imposition des petites entreprises serait la meilleure solution actuellement pour les aider à diminuer leurs frais généraux. Je dois donc vous demander de nous parler de cette promesse non tenue. C'est un engagement que tous les partis avaient pris durant la campagne électorale. Je crois que c'est quelque chose d'essentiel, en particulier en Ontario, en raison des coûts d'électricité.

Le budget fédéral de 2017 inclura-t-il une réduction du taux d'imposition des petites entreprises?

L'hon. Bardish Chagger: Je vais prendre une minute, parce que je travaille en étroite collaboration avec la ministre Freeland, et je suis persuadée, madame Ramsey, que nous travaillerons aussi étroitement avec le ministre Champagne. Je vous l'ai déjà dit plus tôt, mais je tiens à répéter que je trouve cela très bien de voir les gens défendre les intérêts des Canadiens que nous devons défendre. Je vous remercie de votre commentaire constructif, et je vous remercie également de faire partie de la solution.

En ce qui a trait à nos consultations et à nos communications avec les PME, les gens dans le milieu et les nouvelles personnes veulent avoir les conditions pour réussir. Ils veulent des programmes et des services qui ne restent pas sur les tablettes et ils veulent que le gouvernement en fasse la promotion. Ils veulent que leur demande soit acceptée pour obtenir les résultats que nous avons besoin qu'ils aient.

Le taux d'imposition des petites entreprises ne permet pas d'obtenir le rendement que nous croyons. C'est accrocheur. Cela fait une belle manchette. Toutefois, lorsque nous regardons concrètement les chiffres, cela ne donne finalement pas le résultat escompté.

Mme Tracey Ramsey: Par contre, ce n'est pas ce que les gens me disent. Lorsque je suis dans ma circonscription et que je leur parle, ce n'est pas ce qu'ils demandent. Ils veulent que le taux d'imposition soit réduit.

L'hon. Bardish Chagger: Je serai heureuse d'avoir l'occasion de continuer d'échanger avec vous sur la question et j'invite ces entreprises à communiquer avec mon bureau et notre équipe pour que nous puissions voir à leur réussite. Nous voulons entendre leurs commentaires. Nous travaillons en étroite collaboration pour nous assurer de créer les conditions pour assurer leur réussite. Nous savons que ce n'est pas le gouvernement qui stimule la croissance, mais nous pouvons créer les conditions pour ce faire. Nous pouvons créer de telles occasions.

Voilà en partie pourquoi, et je sais que cela va sembler être un point... En ce qui concerne la réduction du taux d'imposition de la classe moyenne, cette mesure a en fait touché tous les Canadiens de la classe moyenne. Ce sont les propriétaires d'entreprises, les consommateurs et j'en passe...

M. Gord Johns (Courtenay—Alberni, NPD): D'accord, mais vous avez fait deux promesses...

Je me permets d'intervenir.

L'hon. Bardish Chagger: Je vous en prie.

M. Gord Johns: Vous avez parlé de consulter les entreprises. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante compte plus de 109 000 membres. Elle considère la réduction de l'impôt des petites entreprises comme sa priorité. Le gouvernement en avait fait la promesse, mais il ne l'a toujours pas respectée.

En compagnie de plus de 70 bénévoles, j'ai visité plus de 300 entreprises dans ma circonscription, et c'était également la priorité dans ma circonscription. Je tiens seulement à ce que vous en preniez note.

Les frais imposés aux marchands par les sociétés émettrices de cartes de crédit sont évidemment un autre élément important des coûts d'exploitation. C'est un enjeu que le NPD soulève depuis des années. Le gouvernement peut prendre des mesures claires et concrètes pour contribuer à réduire ces coûts et à les rendre plus prévisibles. Notre collègue, Mme Lapointe, a bien entendu présenté le projet de loi C-236 sur la question. Je crois qu'il a été proposé 10 fois. J'espère que la Chambre en débatera un jour. L'AECG sera bientôt une réalité, et nous savons que les taux de certains concurrents européens peuvent être jusqu'à cinq fois plus bas que les taux des marchands canadiens.

Je me demande quelles sont les mesures que le gouvernement est prêt à prendre en ce qui concerne les frais imposés aux marchands par les sociétés émettrices de cartes de crédit.

L'hon. Bardish Chagger: Cela fait l'objet de discussions. Ce qui est rafraîchissant avec le nouveau gouvernement, c'est que nous adoptons une approche pangouvernementale. En ce qui concerne le ministre des Finances et le ministère des Finances, nous communiquons avec eux et les consultons régulièrement. Les 22 ministères qui sont directement liés aux PME se réunissent régulièrement. Nous avons une rencontre par semaine. Ces intervenants sont en mesure de soulever de tels enjeux.

Nous consultons de nombreux groupes. J'ai rencontré des représentants de la FCEI et de chambres de commerce. J'ai rencontré ces groupes pour m'assurer que la voix de leurs membres est entendue. Par ailleurs, nous continuerons de les consulter.

Comme vous le savez, au lieu de dire que vous êtes un porte-parole, je dis que vous êtes un ambassadeur, parce qu'en fin de compte nous voulons les mêmes résultats et nous voulons voir les entreprises réussir. En ce qui concerne l'AECG, je crois que les PME constateront que cet accord leur ouvrira la porte à des débouchés

incalculables sur les marchés extérieurs. Nous savons que l'AECG ouvrira les marchés, comme nous ne l'avons jamais vu.

Lorsque nous sommes conscients que seulement 12 % des PME envisagent actuellement de faire des exportations, je crois que nous devons encourager plus de PME, si elles le veulent, à envisager une telle option.

● (1550)

M. Gord Johns: Si c'est le cas, nous devons nous assurer que tout le monde se trouve sur un pied d'égalité. Si des frais inférieurs sont imposés aux marchands européens, nous ne sommes pas sur un pied d'égalité.

Je tiens également à m'assurer que vous comprenez que, lorsque nous parlons de l'impôt des petites entreprises et que vous parlez de l'allègement fiscal pour la classe moyenne, la meilleure façon de favoriser le développement économique communautaire est de donner l'argent aux propriétaires de petites entreprises. Certains beaux discours que nous avons attendus de la part du gouvernement...

Le président: Je m'excuse, monsieur Johns. Je ne veux pas vous interrompre, mais votre temps est écoulé.

M. Gord Johns: Ce n'est pas un problème. Elle a compris le message.

Le président: Passons maintenant à Mme Lapointe, qui est une femme d'affaires.

Allez-y. Vous avez la parole.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Madame la ministre, je vous remercie, vous et votre équipe, d'être parmi nous aujourd'hui.

Je remercie également mon collègue d'apporter une attention particulière au projet de loi que je présente.

Cela dit, je vais plutôt parler d'exportation, étant donné que nous sommes au Comité permanent du commerce international et que nous traitons des petites et moyennes entreprises. Vous avez dit plus tôt que votre objectif était d'aider les PME à forte croissance à être plus productives, novatrices et axées sur l'exportation. Vous avez des délégués commerciaux et vous vous entretenez avec des acheteurs étrangers.

Comment transmettez-vous cette information aux PME afin qu'elles prennent connaissance de toutes les possibilités d'exportation liées aux nouveaux accords de libre-échange que nous avons signés, dont l'AECG?

L'hon. Bardish Chagger: Je vous remercie de votre question, madame Lapointe. Je parle un peu le français, mais pour gagner du temps, je vais passer à l'anglais.

[Traduction]

En ce qui concerne nos négociations commerciales internationales, les PME sont représentées dans ce portefeuille. Vous comprenez que, lorsque nous parlons des PME, ce n'est pas seulement la ministre ou une équipe qui interviennent. Chaque ministre en est conscient.

Lorsque le ministre de l'Agriculture prend la parole et parle des agriculteurs, il sait qu'il s'agit de propriétaires de petites entreprises. Lorsque le ministre de l'Environnement prend la parole et parle de l'importance d'imposer un prix sur la pollution, elle sait que nous parlons directement des propriétaires de petites entreprises. Lorsque nous parlons de l'importance des technologies propres et de nous montrer plus novateurs et plus axés sur l'exportation, nous connaissons les entreprises qui créeront de telles possibilités. Ce sont les propriétaires de petites entreprises. Ils sont au premier plan.

Pour ce qui est des négociations avec les États-Unis ou concernant l'AECG, par exemple, nous avons toujours une voix. Voilà en partie pourquoi le premier ministre a reconnu l'importance d'avoir ce conseil sur les femmes entrepreneures. Nous voulons également encourager ces groupes sous-représentés à participer aux discussions.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Vous parliez plus tôt des entreprises vertes. Or plusieurs très belles entreprises sont établies dans ma circonscription. Il y a des exportateurs, notamment dans l'agroalimentaire. On y trouve aussi des autobus Volvo. Qui plus est, nous avons des acériculteurs. Je parle ici des gens qui fabriquent toute une gamme de produits de l'érable.

Comment pourrais-je permettre à ces entreprises de profiter de l'accord de libre-échange avec l'Europe?

[Traduction]

L'hon. Bardish Chagger: Je suis d'accord avec vous que nous devons mieux communiquer avec eux.

Nous offrons des programmes et des services. Lorsque nous examinons le taux de succès des PME qui présentent des demandes, bon nombre d'entre elles y parviennent, mais nous voulons que ce taux s'améliore.

Pour ce qui est du Réseau Entreprises Canada, nous devons nous assurer que chaque entrepreneur ou toute personne qui envisage de démarrer une entreprise communique avec ce réseau et examine les possibilités offertes. C'est un guichet unique, comme notre collègue l'a mentionné. Vous pouvez mentionner votre région et l'information que vous recherchez, et l'organisme vous donnera comme par magie cette information.

Le programme PerLE est un autre outil mis à la disposition des entrepreneurs qui veulent démarrer une entreprise. Peu importe votre collectivité, votre province ou votre territoire, vous n'avez qu'à indiquer l'endroit où vous vous trouvez pour voir les règlements, les permis, les licences, etc. dont vous avez besoin pour vous assurer de le faire de la bonne façon.

En regroupant les organismes de développement régional au sein d'un même organisme, vous pouvez également communiquer avec les organismes de développement régional pour obtenir cette information, mais je crois que le service de guide-expert du PARI est le plus important. La majorité des gens ne le connaissent pas, et c'est malheureux. Si nous pouvons consulter les gens plus tôt, ils seront en mesure de profiter de ce service de guide-expert, qui pourra les aider à s'orienter et à atteindre leur objectif.

Je vais solliciter l'aide de tous les députés et je travaillerai en étroite collaboration avec eux pour leur demander d'envisager de diffuser l'information, dans leurs bulletins parlementaires, sur la manière dont les PME peuvent connaître du succès et croître.

• (1555)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Le Service de guide-expert, dont vous avez parlé, est très intéressant. En définitive, c'est une information que nous devrions transmettre à tous nos réseaux de gens d'affaires, notamment aux chambres de commerce et aux associations de petites et moyennes entreprises. J'imagine que vous serez en mesure de nous donner cette information, à moins qu'elle soit facile à trouver.

[Traduction]

L'hon. Bardish Chagger: Oui. Nous pouvons certainement communiquer cette information. Nous collaborons avec eux. Nous savons où se trouvent les bureaux actuels et nous savons également où nous devons diffuser l'information. Nous pensons également aux régions rurales et éloignées. Nous prendrons les moyens de nous assurer d'en améliorer la communication et de rendre plus accessible cette information, maintenant que j'ai été invitée... C'est lorsque nous établissons de tels liens et que nous créons de telles occasions que nous prenons conscience de la quantité de personnes au sein de l'équipe qui peuvent fournir cette information.

Je vais m'assurer que tous les membres du Comité reçoivent l'information pour que vous puissiez continuer de collaborer avec vos collègues pour qu'ils aient cette information. Je vais vous envoyer les coordonnées pour avoir directement accès au bureau et au ministère et nous formuler des commentaires constructifs, ce qui nous permettra de continuer d'améliorer les possibilités offertes. Nous voulons que chaque entreprise soit au courant de ce qu'elles doivent savoir pour réussir, et nous voulons que les programmes, que nous améliorons continuellement, soient au service des Canadiens et des propriétaires d'entreprises.

Le président: Merci, madame la ministre.

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Français]

L'hon. Bardish Chagger: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Voilà qui met fin à la première série de questions. Nous aurons probablement le temps d'entendre les questions de cinq autres députés.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

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

Madame la ministre, je vous remercie, ainsi que votre équipe, de votre présence ici cet après-midi.

Au départ, j'avais deux questions, mais j'ai réécrit ma question, parce que vous avez donné une excellente réponse au sujet des femmes et des services.

Je suis très honorée de représenter la plus belle circonscription au Canada, Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, où le tourisme maritime est l'un des domaines qui nous intéressent particulièrement; c'est du moins certainement le cas de l'un des électeurs que je représente et qui est dans le coin au fond de la pièce. L'île de Campobello est la porte d'entrée du Canada atlantique.

Pouvez-vous nous parler des services ou des mesures de soutien que vous offrez pour encourager et promouvoir le tourisme maritime? J'aimerais en particulier savoir si des mesures sont prises concernant le précontrôle pour faciliter l'entrée au pays des Américains.

L'hon. Bardish Chagger: C'est une excellente question. C'est vrai que vous avez une magnifique circonscription.

Je me dois de mentionner que j'ai également une magnifique circonscription, et je suis persuadée que chaque député sera d'accord pour dire que c'est le cas. Nous devons créer des manières d'assurer une meilleure circulation à la frontière. Nous savons ce que fait cette frontière. Nous sommes conscients que la relation entre le Canada et les États-Unis est importante, et le premier ministre a très bien réussi à le démontrer.

C'était également très bien de voir la ministre Freeland se rendre aux États-Unis pour discuter avec son homologue pour s'assurer que les PME étaient représentées.

En ce qui concerne le gouvernement et son approche, je n'ai pas besoin de me rendre aux États-Unis pour défendre les intérêts des PME. Lorsqu'un ministre, y compris le premier ministre, se rend à l'étranger, il fait également valoir ce dont nous parlons ici.

Nous continuerons de travailler étroitement avec le ministre de la Sécurité publique et de la Protection civile pour nous assurer que de telles possibilités existent, parce que nous sommes conscients de l'importance du précontrôle. Voilà pourquoi, à mon avis, peu importe l'endroit où nous en parlons, ces discussions concernent les personnes que nous représentons et la responsabilité que je prends très au sérieux.

J'aimerais également prendre un instant pour parler des débouchés commerciaux, étant donné que les États-Unis sont notre principal marché d'exportation et qu'ils constituent également la principale source de touristes au Canada. Comme nous célébrons cette année le 150^e anniversaire du Canada, le 35^e anniversaire de la Charte des droits et libertés et — comme c'est ma circonscription — le 60^e anniversaire de l'Université de Waterloo et le 50^e anniversaire du Collège Conestoga, nous voulons vraiment que les gens nous visitent et voient ce que le pays a à offrir. Nous avons un élément en commun avec chaque endroit que j'ai visité; nous avons tous des exploitants d'entreprises touristiques. Ce sont des PME qui peuvent croître et connaître du succès, mais nous avons besoin d'une personne qui les met... et permet aux gens d'être au courant et de vouloir venir ici.

Les gens sur place ont l'impression qu'ils attirent des touristes dans leurs collectivités, mais n'empêche que ces touristes viennent au Canada. Voilà pourquoi le gouvernement a investi 50 millions de dollars sur deux ans dans Destination Canada. Nous maintenons le programme Accueillir l'Amérique pour nous assurer que les Américains considèrent le Canada comme une destination touristique.

Nous savons que le taux de change actuel nous ouvre des portes. Nous continuerons de prospérer et de croître grâce à ces occasions. Nous savons également qu'il faut encourager les Canadiens à visiter les 10 provinces et les 3 territoires; voilà pourquoi le programme Voyages génération Y est aussi important. Cela vise à encourager également les Canadiens à voyager.

• (1600)

Mme Karen Ludwig: Si nous sensibilisons et soutenons les PME, elles pourront profiter des accords commerciaux. Quelles caractéristiques précises votre ministère et vous recherchez-vous lorsque vous apportez votre soutien à des microentreprises?

Au Canada atlantique, environ 50 % des entreprises comptent moins de cinq employés, mais elles peuvent certainement tirer parti des énormes débouchés commerciaux découlant de l'AECG et d'autres accords.

L'hon. Bardish Chagger: Nous savons que c'est un groupe dont les intérêts doivent être représentés. Lorsque nous parlons des PME, même si nous pensons parler de toutes les PME, il y en a énormément. Il s'agit de l'épine dorsale de l'économie canadienne. Leur nombre est incalculable. Nous continuerons d'en faire davantage à cet égard.

En ce qui concerne les microentreprises, il y a beaucoup de discussions au sujet du financement et de la création de débouchés. Le Programme de financement des petites entreprises du Canada est vraiment important, parce qu'il aide les entreprises à obtenir des prêts à terme d'une valeur maximale de 350 000 \$ pour financer l'achat ou l'amélioration d'équipement ou l'achat d'améliorations locatives et de 1 million de dollars pour des biens immobiliers. Les entreprises ne connaissent pas ce programme, qui existe depuis un certain temps. Il faut que plus de gens le connaissent. Nous devons commencer à communiquer avec les gens lorsqu'ils deviennent entrepreneurs et à offrir cette solution; nous pourrions ainsi les soutenir dès le début.

Ce qui est dommage, c'est que plus tard — après avoir acquis de l'expérience en affaires — tout cela vous apparaît tout d'un coup être une évidence, parce qu'il est évidemment plus facile de porter un jugement après coup.

Le mentorat est très important. Voilà pourquoi nous avons recours à des programmes et à des services pour nous assurer que le mentorat joue un rôle clé. Des personnes ont dû surmonter ces défis et ces obstacles et se disent que la prochaine génération d'entrepreneurs n'aura pas besoin de le faire, parce que nous offrirons du mentorat et mettrons en place de tels partenariats.

Le programme Futurpreneur est un programme très important à l'intention des gens de moins de 39 ans. Il contribue à soutenir les entrepreneurs qui démarrent une entreprise. Il leur offre 15 000 \$, et cela permet aussi d'aller chercher des fonds de la Banque de développement du Canada. Les gens trouvent parfois que la BDC est un peu complexe, ce qui est compréhensible, mais cela leur permet de collaborer plus étroitement.

Le président: Merci, madame la ministre.

La parole est maintenant aux conservateurs. Nous avons M. Van Kesteren, qui est un autre homme d'affaires prospère au Comité.

Allez-y. Vous avez la parole.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président. C'est très gentil de votre part.

Madame la ministre, bienvenue au Comité. Vous devez être une femme occupée. J'espère que le gouvernement vous laisse suffisamment de temps pour consacrer l'énergie et l'attention nécessaires à votre portefeuille, parce que c'est un portefeuille très important.

Comme le président l'a mentionné, j'ai eu le privilège de lancer un certain nombre d'entreprises. Je suis un homme d'affaires. Quand j'étais jeune, je travaillais dans un concessionnaire automobile, et je me rappelle avoir passé sept ans à scruter tout ce que le directeur faisait. J'ai élaboré des plans et j'ai eu cette occasion. Chaque printemps, je voulais passer à l'action, mais je n'étais tout simplement pas prêt.

Les entreprises me passionnent vraiment, comme je crois que c'est le cas pour la majorité des membres du Comité, mais j'ai un petit faible pour les PME.

Vous avez traité d'un certain nombre d'aspects. Vous avez parlé des PME. Je ne sais pas le nom que nous utilisons pour parler des grandes entreprises; je présume que ce sont peut-être simplement de grandes entreprises.

Je crois que les PME comptent de 0 à 99 employés; les moyennes entreprises, de 100 à 400. Je crois que c'est ainsi que nous les classons. Peut-être que des commentaires...

L'hon. Bardish Chagger: Il s'agit de 500 employés et moins.

M. Dave Van Kesteren: Il s'agit de 500... Nous avons réalisé un exercice à Chatham. Nous avons un organisme de développement des entreprises qui analyse comment se portent l'embauche et d'autres éléments. J'y ai participé et j'étais ravi de voir le travail accompli. L'organisme nous a offert ces statistiques. Je tiens à ce que vous le compreniez bien. Je veux que vous imaginiez ce que je vous dis. L'organisme nous a présenté le nombre d'entreprises dans la collectivité qui comptaient plus de 500 employés; il y en avait très peu. Je crois qu'il y en avait deux. Ensuite, entre 100 et 500 employés, il n'y en avait pas beaucoup non plus. La grande majorité des entreprises comptaient moins de 100 employés.

Voici une question piège. Je ne sais pas si la situation sera vraiment différente dans ma circonscription, Chatham–Kent–Leamington, qui est une petite circonscription rurale. Notre principale ville compte 40 000 habitants. Si je vous demandais de me dire, pour ce qui est du nombre de personnes embauchées, le plus grand groupe, que me répondriez-vous? Autrement dit, de 0 à 100, est-ce 10 employés ou 20 employés, par exemple? Selon vous, quel groupe serait le plus grand? Je sais que ce n'est pas juste de vous poser une telle question, mais je suggère à votre ministère de se pencher sur la question et de trouver la réponse. Je vais vous donner la réponse, parce que ce n'est vraiment pas juste. C'était zéro employé, et ce n'était même pas serré.

Au départ, ces données m'ont sidéré. Ce que je vous dis, c'est qu'à Chatham–Kent–Leamington la grande majorité des petites entreprises dont nous sommes si fiers comptaient zéro employé. Je peux vous dire pourquoi. Je me suis posé la question. À titre d'homme d'affaires, je me rappelle que, si le gouvernement prélevait la moitié en impôt — si c'était tout —, il était possible de se démerer et d'essayer de gagner sa vie. Savez-vous ce qui vous tue? C'est l'assurance-emploi; lorsque vous embauchez un employé, il y a des cotisations d'assurance-emploi, des primes versées au RPC, des indemnités pour les victimes d'accidents du travail — et je sais que cela ne relève pas du gouvernement fédéral —, les permis, les dépenses énergétiques, etc. En fin de compte, après avoir travaillé et avoir essayé de réaliser des profits, vous constatez que vous êtes perdant. De plus en plus de jeunes et d'entrepreneurs se disent que le jeu n'en vaut pas la chandelle.

Voici ma suggestion. Tout d'abord, je propose que le gouvernement nous donne ces statistiques. Je suis vraiment curieux de voir la situation dans l'ensemble du pays. Ensuite, étant donné que nous parlons de collaboration et que j'aimerais vraiment le faire, je propose de trouver un moyen de renverser la vapeur et de rendre les gens de nouveau intéressés par le démarrage d'entreprises, parce que nous pourrions faire tous les autres beaux programmes que nous voulons. Nous pouvons offrir des programmes, mais nous le ferons pour rien, si cela refroidit les ardeurs de nos entrepreneurs, et je crois que c'est justement ce qui freine notre croissance.

Je sais que mon temps est pratiquement écoulé, mais je n'ai pas encore terminé. Je...

• (1605)

Le président: J'aimerais donner l'occasion à la ministre de répondre brièvement à votre question.

M. Dave Van Kesteren: Premièrement, vous engagez-vous à donner au Comité des statistiques à cet égard pour l'ensemble du pays et à nous expliquer le plan que nous pouvons adopter pour

attiser l'ardeur des entrepreneurs et leur donner l'énergie de se lancer en affaires?

L'hon. Bardish Chagger: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président.

Le président: Il ne vous reste, au mieux, que 30 secondes.

Des députés: Oh, oh!

L'hon. Bardish Chagger: Exactement. C'est un peu comme quand on est invité à souper chez quelqu'un et qu'on ne nous offre même pas à manger. On se demande pourquoi on a été invité.

Le président: Vous n'avez pas à répondre.

L'hon. Bardish Chagger: Je vous sais gré des commentaires et des observations dont vous m'avez fait part, et il est vrai que les membres du Comité sont très perspicaces. Si je suis venue, c'est en partie pour dire que je n'ai pas besoin de témoigner devant le Comité pour tenir cette discussion. Je me réjouis à la perspective que cette discussion se poursuive.

C'est un défi que nous prenons tous au sérieux, et nous devons tous avancer. Je peux vous assurer...

Ai-je droit aux 30 dernières secondes, ou va-t-il continuer? Je ne peux pas prendre mon temps maintenant.

Le président: Non, vous ne pouvez pas prendre votre temps, mais...

L'hon. Bardish Chagger: Je serai brève.

L'important est que nos PME envisagent les marchés de l'exportation. Il faut que, quel que soit leur nombre d'employés — et j'ai des statistiques à vous transmettre —, nos petites et moyennes entreprises se lancent sur la scène internationale et exportent leurs programmes et solutions dans le monde entier, car certaines villes sont plus peuplées que notre pays. C'est une réalité. Nous avons une superficie énorme, mais nous sommes peu nombreux. J'ai aussi travaillé pour une petite entreprise dans ma vie et j'ai observé bien des personnes autour de moi...

Le président: Madame la ministre, je suis désolé. Il était question de dialogue, et M. Van Kesteren a proposé de bonnes idées, mais on manque toujours de temps.

L'hon. Bardish Chagger: Nous allons le prendre.

Le président: Peut-être que vous pouvez faire des interjections.

Nous allons nous tourner du côté des libéraux avec M. Fonseca.

Allez-y.

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

Je suis très heureux que vous ayez témoigné devant nous. J'apprécie le fait que vous soyez un modèle incroyable pour les petites entreprises, parce que... Je tiens à vous remercier pour l'énergie et l'attitude déterminée que vous injectez dans ce portefeuille. C'est si important, et je sais que M. Van Kesteren en est conscient.

Les propriétaires de petites entreprises, qui n'ont pas d'employés ou qui en ont un ou deux, doivent assumer tous les rôles et avoir cette énergie. En fait, ils ont surtout besoin chaque jour de croire qu'ils vont réussir, d'avoir la foi. De savoir que vous occupez ce poste pour les appuyer et que vous transmettez ces connaissances... Ils estiment que lorsque le gouvernement et les ministères sont avec eux et de leur côté, ils peuvent affronter ces obstacles de taille. Ils sont énormes, par exemple, une stratégie d'exportation, l'établissement des prix à l'exportation, la gestion du risque, le recouvrement des créances et les questions juridiques — des choses pour lesquelles ils ne possèdent peut-être pas d'expertise. Il est important que nous soyons en mesure de les aider de cette façon...

J'aimerais parler d'une entreprise en particulier. Il s'agit d'une histoire canadienne.

Un homme est venu d'Allemagne comme étudiant international et il s'est retrouvé à Ottawa. Il est maintenant citoyen canadien. Il comptait vendre des planches à neige en ligne. Il ne pouvait pas le faire; il n'arrivait pas à trouver le moyen de procéder. Le commerce électronique n'était pas au point, alors il a démarré une entreprise appelée Shopify, ici à Ottawa. L'administration centrale s'y trouve toujours. C'était en 2004. Il a commencé à vendre ses propres planches à neige. Maintenant, sa société permet à plus de 300 000 entreprises dans le monde entier de faire du commerce électronique. J'ai eu l'occasion de visiter son bureau de Toronto, et on m'a montré des personnes qui vendaient de tout — du thé aux tracteurs — au moyen de cette plateforme de commerce électronique.

C'est Internet qui permet maintenant d'uniformiser les règles du jeu et qui appuie ces petites entreprises pour qu'elles puissent vendre leurs produits et services dans le monde entier.

Pouvez-vous nous parler un peu de ce que l'avenir nous réserve selon vous? Je pense que les petites et moyennes entreprises sont sur le point de faire de grandes réalisations, surtout parce qu'Internet uniformise les règles du jeu.

•(1610)

L'hon. Bardish Chagger: C'est une excellente question.

Les membres de mon équipe ont rencontré les représentants de Shopify hier. Ce fut une rencontre intéressante, car ils font partie de la solution. Plus nous tenons de consultations et de conversations, plus nous constatons que chaque personne fait partie de la solution, tout comme chaque membre du Comité nous aidera à créer ces débouchés.

Le programme d'innovation sera toute une solution pour le commerce électronique. Nous savons qu'il est difficile pour certaines entreprises de se retrouver en ligne. Nous savons que certaines régions rurales et éloignées n'ont pas le plein accès, ce qui explique pourquoi nous devons nous assurer qu'il y a moyen d'investir dans la connectivité. Le programme Brancher pour innover en est un exemple. Il investira jusqu'à 500 millions de dollars d'ici à 2021 pour donner l'accès Internet à large bande à 300 collectivités rurales et éloignées au Canada de façon à ce que nos PME, ainsi que les collectivités, puissent croître et avoir les débouchés que nous avons besoin qu'elles aient. Voilà comment on crée les occasions et les emplois dont il a été question plus tôt.

La BDC offre des initiatives ciblées pour le numérique, les sites Web et les technologies. C'est un autre partenaire que nous mettons à contribution et avec lequel nous travaillons en étroite collaboration afin de trouver une solution pour le commerce électronique et de faire en sorte qu'un nombre accru d'entreprises fasse partie de ce monde. Il faut que les gens soient en ligne. C'est vraiment la façon

d'avoir le monde à sa portée et de considérer les marchés d'exportation, car votre présence physique n'est pas nécessaire si vous êtes connectés par la toile.

Le Programme d'aide à la recherche industrielle du CNRC aide les entreprises à trouver d'autres fournisseurs de services, comme les accélérateurs numériques de l'innovation et de la recherche, et il fait fond sur l'investissement du Canada dans le réseau CANARIE et ses réseaux de recherche et d'éducation pour donner aux entreprises de haute technologie canadiennes l'accès à un service infonuagique gratuit. Il s'agit là des programmes et services que nous apprenons à connaître et que nous connaissons, mais que les bonnes personnes ne connaissent pas. Voilà pourquoi nous allons nous assurer qu'elles en soient informées. Nous allons mieux communiquer et faire en sorte que la voix des personnes qui connaissent...

Le Bureau de la consommation offre des conseils, comme le Code canadien de pratiques pour la protection des consommateurs dans le commerce électronique — je peux aussi vous transmettre ce lien et m'assurer que tous les membres du Comité aient accès à ces renseignements — pour qu'on pense vraiment aux défis au lieu d'avoir à y faire face une fois qu'on est en ligne. Nous voulons que nos entreprises soient proactives plutôt que réactives, car lorsqu'elles sont proactives, elles peuvent croître et trouver les débouchés que nous avons besoin qu'elles trouvent.

Le président: Merci, madame la ministre.

C'était une bonne question.

Nous allons nous tourner vers les conservateurs. Monsieur Ritz, la parole est à vous. Un autre homme d'affaires accompli...

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président. Si j'étais aussi accompli, je ne serais pas ici.

Des voix: Oh, oh!

L'honorable Gerry Ritz: Merci, madame la ministre et chers collègues, d'être venus.

J'ai deux arguments concis à soulever et j'aimerais que vous me répondiez par oui ou par non. Mon premier rôle au sein du Cabinet a été dans le portefeuille de la petite entreprise et du tourisme, alors je sais qu'il s'agit d'un dossier très stimulant dans lequel il se passe beaucoup de choses. Nous avons un groupe très dynamique de petites entreprises et une industrie touristique très excitante au pays.

J'aimerais d'abord parler du budget de 2017. Les petits terrains de camping se font déjà imposer. Cela continuera-t-il après le budget de 2017 ou laisserez-vous les familles propriétaires de ces terrains de camping souffler et avancer, surtout à l'occasion des célébrations du 150^e anniversaire du Canada?

Ensuite, votre premier ministre a dit officiellement que bien des entrepreneurs à domicile ne sont que des escrocs, qu'ils utilisent leur entreprise pour se défilier devant l'impôt. Je veux juste que vous m'assuriez que le simple fait qu'ils soient à domicile — nous avons parlé des propriétaires qui font tout, qui essaient de se lancer et ainsi de suite — ne fera pas en sorte qu'ils soient désavantagés par le budget de 2017.

Le budget de 2017 allégera-t-il le fardeau fiscal qui pèse sur ces deux entreprises ou seront-elles touchées?

L'hon. Bardish Chagger: C'est pour moi un plaisir d'être avec vous.

Dans le dossier des terrains de camping, les ministres de l'Agence du revenu du Canada, de la Petite entreprise et du Tourisme, et des Finances travaillent en étroite collaboration pour veiller à ce que les renseignements...

•(1615)

L'hon. Gerry Ritz: Ensemble?

L'hon. Bardish Chagger: Oui, ensemble, ce qui aide quand vous communiquez l'un avec l'autre...

L'hon. Gerry Ritz: Oui, nous le faisons aussi. Nous appelions cela un « Cabinet ».

L'hon. Bardish Chagger: Je vous dirais, cependant, que nous nous assurons que les PME soient en mesure de communiquer avec les gens dont elles ont besoin à l'ARC pour obtenir des renseignements, et nous sommes résolus à leur offrir l'équité fiscale.

L'hon. Gerry Ritz: Bien sûr...

L'hon. Bardish Chagger: Nous allons nous assurer que nos PME aient des débouchés. Nous savons qu'elles ne peuvent pas faire concurrence aux grandes entreprises; voilà pourquoi nous défendons pleinement leurs intérêts. Pour la première fois dans l'histoire du pays — vous le savez très bien puisque vous avez été responsable du portefeuille — une ministre a été nommée pour gérer ce dossier à temps plein avec une équipe. Voilà ce qui compte.

Cela montre que l'on prend ces intervenants et leurs opinions au sérieux. Il est question de 99 % de toutes les entreprises et d'environ 90 % de la main-d'oeuvre du secteur privé...

L'hon. Gerry Ritz: Oui, je connais les statistiques.

L'hon. Bardish Chagger: ... et de faire en sorte qu'elles disposent des ressources nécessaires pour être entendues.

L'hon. Gerry Ritz: Bien sûr, mais la question portait sur le budget de 2017.

L'hon. Bardish Chagger: Avec tout le respect que je vous dois, pour répondre à vos commentaires concernant le premier ministre, c'est un ardent défenseur des PME. Il ne fait pas que le dire; nous allons parler de prendre des mesures. C'est beau d'en parler, mais il est aussi important d'agir. Voilà pourquoi les mesures que prendra le gouvernement permettront aux PME de récolter le succès qu'elles ont besoin de récolter.

Vous savez dans quels secteurs des emplois ont été créés. Vous le savez fort bien.

L'hon. Gerry Ritz: Absolument, alors j'ai hâte de voir le budget de 2017.

L'hon. Bardish Chagger: Je suis ravie que vous ayez hâte d'en prendre connaissance.

L'hon. Gerry Ritz: Nous vous demanderons alors de revenir.

Merci.

Le président: C'est maintenant au tour de M. Johns.

Vous avez trois minutes.

M. Gord Johns: Merci, monsieur le président.

Premièrement, je tiens à vous féliciter sur un point que vous avez soulevé dans votre allocution et qui m'a vraiment interpellé — nommément, que vous allez ajouter à la stratégie un volet sur les PME qui appartiennent à des groupes sous-représentés comme les femmes et les Canadiens autochtones. Cette mesure a reçu aujourd'hui l'appui des membres de la Chambre de commerce du Canada. Dans leur document intitulé « Dix façons de bâtir un Canada gagnant », ils ont cerné le grand potentiel inexploité parmi les entrepreneurs autochtones, dont bon nombre sont confrontés à des défis uniques lorsqu'ils essaient d'attirer des capitaux pour leurs entreprises. La Chambre demande à Ottawa de leur offrir une aide spéciale.

Vous avez parlé de partenariats et de partenaires importants. Je vous sais gré de les avoir identifiés, mais j'ai parlé à certains de ces organismes. À titre d'exemple, le Réseau d'entrepreneuriat d'affaires des femmes autochtones du Canada reçoit environ 400 000 \$ de financement par année pour offrir des services aux entrepreneurs les plus marginalisés au pays. Il y a aussi l'Association touristique autochtone du Canada. Madame la ministre, vous et moi avons tous les deux assisté à la réunion de tous les ministres responsables du tourisme au Canada. Nous avons entendu leur demande d'un financement stable à long terme et d'un nouvel investissement dans ce secteur. À ce jour, ils ont reçu 4 millions de dollars, et ils demandent 13 millions. Nous avons observé la croissance du tourisme. Le nombre de personnes qui cherchent à faire du tourisme — du tourisme culturel en particulier — est passé de une sur sept à une sur trois. Nous savons que chaque dollar dépensé en tourisme aura un rendement élevé pour les entrepreneurs autochtones.

Nous avons aussi lu dans le magazine *Maclean's* que le Canada laisse passer 27,7 milliards de dollars par année parce qu'il sous-utilise sa main-d'oeuvre autochtone. Nombre d'Autochtones sont entrepreneurs. Je pense que c'est un secteur d'investissement très important. Aboriginal Tourism B.C. a présenté, en 2016, une demande de financement de 4 millions de dollars sur quatre ans qui a été rejetée. Il cherche à obtenir du financement stable à long terme. C'est un organisme qui fonctionne très bien. Il avait un programme qui servait d'incubateur à plus de 20 entreprises par année. Vraiment, il s'agit d'un symbole de la façon de faire les choses en Colombie-Britannique. C'est très décevant que l'on coupe le financement des organismes qui ont été d'excellents partenaires.

Madame la ministre, peut-être que vous pouvez expliquer...

Le président: Vous devrez être brève.

M. Gord Johns: ... votre engagement. Où allez-vous dépenser ce financement? À quoi ressemble la stratégie? Allez-vous faire participer le caucus multipartite des entrepreneurs à ces discussions?

L'hon. Bardish Chagger: Je vais prendre cela comme une invitation à faire participer le caucus multipartite des entrepreneurs à ces discussions.

Vous me connaissez suffisamment bien pour savoir que je suis ouverte à la rétroaction constructive, et il est clair que je vais en tenir compte. Lorsque nous prenons des décisions, nous les prenons ensemble. Vous savez que c'est ma façon de faire; ce n'est pas nouveau. Nous avons travaillé ensemble. Vous avez voyagé avec moi lorsque nous avons rencontré les ministres responsables du tourisme à la grandeur du pays. Vous avez participé à ces discussions, car c'était important.

M. Gord Johns: En effet.

L'hon. Bardish Chagger: Une mesure a été prise et elle était justifiée, car je voulais que vous l'entendiez. Nous ne créons pas d'entraves. Nous parlons de travailler ensemble pour réussir.

M. Gord Johns: Je veux simplement savoir qu'on offrira du financement stable à long terme ainsi qu'un nouveau financement plus élevé pour honorer l'engagement que vous avez pris à l'égard des entrepreneurs autochtones.

L'hon. Bardish Chagger: Nous étions récemment au Yukon, et vous savez ce que nous avons fait? Nous avons investi dans cette communauté parce que nous savons qu'elle a non seulement du succès, mais aussi du potentiel inexploité.

Lorsqu'il est question de tourisme autochtone, on fait allusion à des expériences authentiques pour faire en sorte qu'il y ait des possibilités durables pour ces collectivités de créer des débouchés et des emplois. Lorsque nous avons tenu la conférence des femmes entrepreneures, nous avons travaillé avec la BDC pour leur consacrer un fonds. Ce n'est pas une chose dont nous avons parlé; c'est un engagement, nous prenons des mesures et nous sommes...

• (1620)

M. Gord Johns: Les 400 000 \$ par année ne sont pas un engagement, alors nous avons besoin de plus que cela.

Le président: D'accord, notre temps est écoulé, alors nous allons aller au dernier...

L'hon. Bardish Chagger: On a prévu 50 millions de dollars.

Avons-nous utilisé tout le temps que nous avions? Désolée.

Le président: Nous nous tournons maintenant vers les libéraux, et il semble que nous aurons suffisamment de temps pour que chaque membre puisse intervenir.

Nous allons terminer aujourd'hui par M. Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci d'être venue, madame la ministre. Nous vous savons gré de nous accorder du temps et de nous éclairer au sujet du programme CanExport, bien sûr, ainsi que d'autres questions qui en débordent le cadre. Nous sommes aussi ravis d'entendre ces renseignements.

Nous sommes le Comité du commerce, et je pense qu'il est impossible de parler de commerce international au Canada sans parler des petites et moyennes entreprises et des exportations, car elles vont de pair. Comme certains de nos témoins y ont fait allusion à un certain nombre de reprises, les accords commerciaux ne font qu'ouvrir la porte; il revient aux entreprises d'en franchir le seuil. J'estime que le rôle de votre ministère est peut-être d'encourager les entreprises et de s'assurer qu'elles disposent des outils pour franchir les portes qu'ouvrent ces accords commerciaux. Voyez-vous les choses du même oeil?

L'hon. Bardish Chagger: Oui. Je crois que nous avons la possibilité de communiquer et d'échanger ces renseignements.

Excusez-moi, monsieur Peterson, mais j'ai simplement besoin de prendre 30 secondes, si vous me le permettez, pour revenir sur un point qui a déjà été soulevé. L'engagement que nous avons pris auprès de la BDC se traduit par un fonds de 50 millions de dollars. C'est le premier engagement de la sorte dans l'histoire du Canada, et nous allons voir des groupes sous-représentés, comme les femmes, réussir en affaires et avoir accès aux capitaux dont elles ont parlé, mais n'ont jamais vu la couleur. Il est ici question de mesures concrètes.

Nous voulons non seulement qu'elles percent les marchés d'exportation, mais nous allons aussi les aider à le faire. Le gouvernement fédéral a un rôle à jouer; voilà pourquoi, lorsque nous sommes sur la scène internationale, nous créons ces débouchés. Nous tirons parti de ces possibilités avec les gens qui viennent au pays comme touristes pour leur permettre de voir les types de conditions que nous avons ici et leur confirmer que leur pays veut faire affaire avec le nôtre. Cela permet à nos PME de réussir.

M. Kyle Peterson: C'est très bien, et je vous remercie de le souligner. Nous sommes une nation de commerce, cela ne fait aucun doute. Je crois que la majorité de nos exportations — près de 90 % — se font vers les États-Unis. C'est presque le tiers qui vont vers l'Europe. Je m'attends à ce que ce chiffre augmente une fois que nous serons en mesure de profiter de l'Accord économique et

commercial global et que nous pourrions aider nos PME à en tirer profit. C'est aussi ce que je souhaite.

C'est pour cette raison que je pense que le programme CanExport et cet engagement sans précédent de 50 millions de dollars sont si importants.

Il s'agit d'informer, de donner des conseils et de communiquer à propos des programmes qui sont offerts à nos entrepreneurs et à nos PME, mais je crois qu'il s'agit aussi de s'assurer que le fardeau administratif est aussi léger que possible.

Êtes-vous d'accord avec cela, et pouvez-vous nous en dire un peu plus à propos de ce programme?

L'hon. Bardish Chagger: Ce sont des choses que nous entendons constamment. Nous savons que l'entrepreneur ou le propriétaire d'une petite entreprise doit être le comptable, le directeur général et le responsable de la commercialisation de son organisation, et qu'il doit être en mesure de faire tout le reste aussi. C'est pour cette raison que nous devons nous efforcer de faciliter l'utilisation des programmes et des services qui s'adressent à lui. C'est dans cette optique que nous affirmons que l'accès ne doit pas être offert qu'en ligne, et que les entrepreneurs devraient aussi pouvoir parler à des gens. Cela veut dire que quelqu'un les rappellera s'ils téléphonent et que leurs questions ne seront pas repoussées indéfiniment. C'est pour cette raison qu'il faut améliorer la coopération au sein de l'administration publique.

Douze pour cent des PM exportent. Ce chiffre doit augmenter. Si nous voulons créer des conditions propices à la croissance et faire grandir l'économie, nous devons nous intéresser aux marchés d'exportation. Voilà pourquoi il est si important que le gouvernement reconnaisse l'importance de l'industrie touristique — et ce sont les PME qui sont l'épine dorsale de cette industrie —, puisqu'elle génère des revenus d'exportation. Il s'agit de dollars qui viennent de l'extérieur du pays, qui entrent dans l'économie canadienne et qui, en fait, créent la croissance. Ce ne sont pas des dollars qui se contentent de changer de main.

C'est pour cette raison que nous prenons cela très au sérieux. L'année 2017 marque le 150^e anniversaire du Canada. On dit que l'année 2018 mettra l'accent sur les liens entre la Chine et le Canada, car nous savons que ce marché a un potentiel énorme qui permettra à nos entreprises de grandir. Au lieu d'un plan d'un an, le premier ministre pense à ce qui se produira dans 5, 10 et 15 ans, afin que nous puissions fournir aux Canadiens le soutien qu'ils attendent de nous. Nous ne parlons pas des prochaines élections. Nous parlons de programmes et de services qui fonctionnent bien pour les Canadiens, et d'une administration fédérale qui fonctionne bien pour les Canadiens, car nous prenons cette responsabilité très au sérieux.

M. Kyle Peterson: Je crois que le programme est un exemple patent de cette attitude. J'aime le programme, et j'ai bien hâte qu'il soit déployé dans son intégralité. Continuez votre bon travail.

Merci à vous et à vos collègues du ministère d'être là. Nous vous remercions de votre temps.

• (1625)

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Voilà qui met fin à notre séance, et c'était une très bonne séance, monsieur le ministre. Les échanges ont été nourris et fort intéressants.

Merci de vous être déplacée pour nous et n'hésitez pas à revenir.

Merci beaucoup.

L'hon. Bardish Chagger: Merci beaucoup.

Le président: Nous allons suspendre nos travaux pendant une minute afin de permettre au haut-commissaire de prendre place à la table.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

Le président: Madame le haut-commissaire, soyez la bienvenue. Nous sommes heureux que vous soyez là. Merci d'être venue.

Vous savez peut-être que notre comité a sillonné le pays au cours de la dernière année afin de parler avec les Canadiens — ainsi qu'avec de nombreux ambassadeurs et hauts-commissaires — au sujet du Partenariat transpacifique, le PTP. Nous savons qu'il y a actuellement une certaine incertitude à l'égard de cet accord, mais nous considérons toujours que l'information que nous avons recueillie vaut son pesant d'or. Elle pourrait s'avérer très utile pour d'autres accords qui pourraient être conclus.

Nous allons mettre la touche finale à notre rapport au cours des prochains jours. Nous sommes très heureux que vous soyez là pour nous donner votre point de vue sur le PTP ainsi qu'au sujet des relations entre nos deux pays. J'ai eu la chance de me rendre dans votre pays il y a quelques années et je dois dire que c'est un pays magnifique, un bel endroit.

Sans plus tarder, je vais vous laisser la parole. Ensuite, il y aura un dialogue avec les députés du Parlement ici présents.

Nous vous écoutons.

Son Excellence madame Aminah Binti Hj. A. Karim (haut-commissaire de Malaisie au Canada, Haut-commissariat de Malaisie): Merci, monsieur le président.

Honorables membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes, je veux d'entrée de jeu féliciter le Canada relativement à l'approbation donnée aujourd'hui par le Parlement européen à l'Accord économique et commercial global, l'AECG, et à l'Accord de partenariat stratégique, l'APS. Je suis convaincue qu'il s'agit d'un important jalon en ce qui concerne les efforts soutenus que le Canada et l'Union européenne déploient pour favoriser l'instauration d'un libre-échange progressiste.

Je suis honorée d'avoir été invitée ici afin d'exposer le point de vue du gouvernement de la Malaisie à propos du Partenariat transpacifique. D'abord et avant tout, permettez-moi de profiter de cette occasion pour souligner que la Malaisie et le Canada entretiennent depuis longtemps des relations chaleureuses et cordiales. La présente année est particulièrement importante puisqu'elle marque le 60^e anniversaire du début des relations diplomatiques entre nos deux pays.

Je tiens à réitérer que, d'un point de vue historique, nous avons d'importants liens en commun en tant que pays membres du Commonwealth. Le Canada est également partenaire de dialogue de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE, une relation dont nous soulignons cette année les 40 ans. Nos deux pays sont aussi partenaires de l'APEC — la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique — et d'autres plateformes multilatérales.

Les principaux secteurs visés par nos liens bilatéraux sont le commerce, les investissements, la défense et la coopération en matière de sécurité, pour ne nommer que ceux-là. Nous considérons donc le Canada comme un important partenaire en matière d'échanges commerciaux et d'investissements. De janvier 2016 à novembre 2016, le commerce bilatéral entre la Malaisie et le Canada

s'est chiffré à 1,52 milliard de dollars canadiens. En 2015, le Canada était le 27^e partenaire commercial en importance de la Malaisie.

Nos investissements sur le marché canadien se font principalement dans le secteur du pétrole et du gaz. L'investissement de 36 milliards de dollars que Petronas — notre société nationale dans le secteur pétrolier — propose de faire en Colombie-Britannique est considéré comme le plus important investissement direct étranger de la Malaisie au Canada. Assurément, cet investissement agira comme un catalyseur et contribuera à accroître les échanges commerciaux entre nos deux pays. Nous avons été ravis d'apprendre, le 27 septembre dernier, que le gouvernement du Canada avait donné son accord conditionnel au projet de Petronas. Pour le moment, Petronas procède à un examen afin de décider si elle ira de l'avant avec la mise en oeuvre de ce projet.

En tant qu'économie ouverte dépendant grandement du commerce international et de l'investissement direct étranger, la Malaisie est très favorable au libre-échange, une position qui n'est pas sans rappeler celle du Canada. Dans cette optique, le PTP constitue une excellente plateforme pour permettre la création d'un marché énorme, puisqu'un tel partenariat engloberait certaines des plus importantes économies de l'Asie-Pacifique.

Le PTP diffère des autres accords de libre-échange par sa portée. On y retrouve en effet des secteurs auxquels les autres accords ne touchent pas, comme les marchés publics, l'environnement, les sociétés d'État et les droits de propriété intellectuelle. Des consultations menées par notre ministère de l'Industrie et du Commerce international auprès de diverses parties intéressées ont aussi révélé que les entreprises malaisiennes souhaitent une ouverture plus grande des marchés et une facilitation accrue des échanges commerciaux. La motion sur le PTP a été déposée au Parlement malaisien en janvier 2016, ce qui a permis aux décideurs de débattre des avantages et des inconvénients de l'accord pour notre pays. La motion a été adoptée avec un soutien majoritaire de 127 voix contre 84, et la Malaisie a signé l'accord en février, à Auckland, aux côtés du Canada et d'autres partenaires.

De nombreux produits malaisiens se conforment aux normes mondiales et sont en mesure d'affronter la concurrence internationale. De plus, les sociétés malaisiennes sont en train de prendre de plus en plus de place en tant qu'investisseurs internationaux. Dans cette optique, nos sociétés ont besoin de la transparence et de la prévisibilité que des accords exécutoires comme les accords de libre-échange sont les seuls à pouvoir garantir de manière efficace.

• (1635)

Nous constatons aussi un intérêt grandissant de la part de sociétés étrangères de pays non partenaires qui cherchent à avoir un pied-à-terre en Malaisie afin de profiter des avantages que procure le PTP. En outre, des entreprises malaisiennes qui exportent aux États-Unis et au Canada manifestent un intérêt grandissant pour la mise en oeuvre de cet accord.

Le PTP permettra à la Malaisie de continuer de jouer un rôle à part entière dans l'intensification de l'intégration économique qui est en train de se produire en Asie-Pacifique. Le partenariat nous permettra également d'interagir de façon plus concrète avec les grands partenaires commerciaux que sont le Canada, les États-Unis, le Mexique et le Pérou, pays avec lesquels nous n'avons pas d'accords de libre-échange en ce moment.

Comme membre du PTP, la Malaisie sera également en mesure de devenir un rouage important de la chaîne d'approvisionnement pour l'ensemble de la région. Le PTP entraînera l'abolition de presque 4 000 tarifs à l'intérieur de ce marché. À l'heure actuelle, ces tarifs touchent nos principales exportations, notamment, les produits électriques et électroniques, les produits chimiques et pétrochimiques, les produits à base de bois, les produits alimentaires, les produits à base de caoutchouc et le textile.

La Malaisie estime qu'à long terme, le partenariat donnera accès à des biens à coût moindre et permettra d'améliorer l'efficacité de la production grâce aux avantages que procurent la concurrence et les économies d'échelle. Pour peu qu'il soit mis en oeuvre, le PTP créera un marché sans précédent de 793 millions de personnes, avec un PIB collectif de 27,5 mille milliards de dollars américains, ce qui est infiniment plus que le marché national limité de la Malaisie, avec ses 29,5 millions d'habitants et son PIB de 300 milliards de dollars américains.

Avec le PTP, nous cherchons à donner aux Malaisiens de nouveaux débouchés et de nouvelles possibilités afin qu'ils puissent tirer profit du marché international. Pour résumer, disons que le PTP donnera l'occasion à la Malaisie de devenir un marché transparent qui fournira un accès préférentiel allant bien au-delà de sa population. Le marché transparent ainsi créé procurera des occasions d'investissement tant à l'échelle locale qu'à l'échelle mondiale.

En ce qui concerne la Malaisie et le Canada, le partenariat se traduira assurément par une intensification du commerce et des relations économiques, puisqu'il n'y a à l'heure actuelle aucun accord bilatéral de libre-échange entre nos deux pays. Le PTP donnera en outre une nouvelle dimension au commerce et aux investissements régionaux entre les pays.

Mise à part la libéralisation à grande échelle du commerce des biens et des services, le PTP a été conçu pour promouvoir une saine compétition, développer l'économie numérique, encadrer le rôle des sociétés d'État dans l'économie mondiale, dynamiser la libre circulation des investissements, améliorer la mise en application de la propriété intellectuelle et permettre l'harmonisation des enjeux juridiques et réglementaires.

Le PTP est aussi le premier accord de libre-échange à comporter un chapitre particulier sur les PME. Cela ouvrira la porte à une foule de possibilités pour les PME malaisiennes, notamment en ce qui a trait au partage des connaissances et à la collaboration avec les PME d'autres pays partenaires, une dynamique qui permettra aux PME malaisiennes de s'incruster davantage dans les chaînes d'approvisionnement régionales et mondiales.

Nous sommes aussi conscients que le PTP n'est pas seulement une affaire de commerce. Il permettra également à la Malaisie d'améliorer sa compétitivité et sa gouvernance puisqu'il l'incitera à adopter des normes internationales — par exemple, les exigences halal — ainsi que des pratiques exemplaires en matière de travail et d'environnement.

La Malaisie considère que le PTP est un accord équilibré qui profitera à tous ses membres. Nous reconnaissons toutefois que l'avenir du PTP après le retrait des États-Unis dépendra énormément de la poursuite des consultations et des prises de décisions collectives par les pays qui y resteront fidèles, dont la Malaisie. Dans la conjoncture, l'entrée en vigueur du Partenariat transpacifique ne saurait se produire sans la participation des États-Unis.

● (1640)

Il serait possible d'aller de l'avant sans les États-Unis, mais il faudrait pour cela modifier l'article qui, dans l'accord signé, porte sur

l'entrée en vigueur. Dans cette optique, les négociateurs en chef des 11 pays restants, dont la Malaisie, devront rester en communication permanente afin d'évaluer toutes les options possibles avant de choisir la meilleure façon de procéder.

Lorsque les dirigeants des 12 pays visés par le PTP se sont rencontrés à Lima, au Pérou, le 19 novembre 2016, ils ont tous réaffirmé leur engagement quant à la réalisation de l'accord en faisant valoir les avantages que ce dernier procurera à leurs économies et leurs régions respectives. Ils ont allégué notamment que le PTP allait stimuler le commerce et l'investissement, et qu'il allait favoriser l'internationalisation des petites et moyennes entreprises.

Pour l'avenir, la Malaisie garde espoir que l'accord sera mis en oeuvre comme il a été convenu à Auckland, le 4 février 2016, puisqu'il s'agit d'un engagement important au profit d'une ouverture économique qui intensifiera la coopération en Asie-Pacifique. La Malaisie considère que l'échec de l'entrée en vigueur du PTP sera une occasion ratée.

Comme l'a dit récemment notre ministre de l'Industrie et du Commerce international à l'occasion du Forum économique mondial de Davos, si le Partenariat transpacifique ne se matérialise pas, la Malaisie cherchera à améliorer son intégration économique à l'ANASE dans le contexte du Plan directeur 2025 mis de l'avant par la communauté économique de cette association. Nous ferons aussi des représentations pour hâter la conclusion de l'Accord de partenariat économique global régional, et nous chercherons à conclure des ententes bilatérales de libre-échange avec les pays membres du PTP avec lesquels nous n'avons pas d'arrangements préférentiels en matière de commerce.

En ce qui concerne le Canada, nous accueillons favorablement les propos de la ministre du Commerce international d'alors, la ministre Freeland, qui affirmait que le Canada allait réaliser une étude de faisabilité sur la possibilité d'un accord de libre-échange avec l'ANASE. Nous espérons qu'une telle étude arrivera à la conclusion que cet accord serait bénéfique tant pour le Canada que pour l'ANASE. À l'heure actuelle l'ANASE a des accords de libre-échange avec la Chine, la Corée du Sud, la Nouvelle-Zélande, l'Inde et le Japon.

Entretemps, la Malaisie continuera de suivre de près l'évolution des politiques des États-Unis en matière de commerce. Avec ou sans Partenariat transpacifique, la Malaisie continuera d'apporter des modifications à diverses lois et à divers règlements désignés afin de les moderniser. Nous espérons être en mesure de soumettre ces lois et règlements modifiés à l'approbation de notre Parlement au cours de la présente année. Les modifications apportées à ces lois ne cherchent pas seulement à assurer la conformité aux termes du PTP. Elles font aussi partie de l'examen interne que la Malaisie a entrepris pour renforcer ses lois et les mettre à jour, ainsi que pour répondre à certaines obligations internationales.

Merci.

Le président: Merci, Excellence, de cet exposé détaillé sur le point de vue de votre pays au sujet du Partenariat transpacifique.

Comme nous sommes pressés par le temps, chaque parti disposera de quatre minutes.

Nous allons commencer par M. Ritz.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

Merci, Excellence, de cet exposé très complet. Vous avez répondu à beaucoup de mes questions, mais j'en ai encore quelques-unes.

Assurément, je suis d'accord avec vous: les accords de libre-échange multilatéraux sont de loin les meilleurs. Les résultats escomptés galvanisent toujours mieux nos ambitions. Je trouve aussi réconfortant de vous entendre dire que l'accord pourrait se matérialiser sans les États-Unis, que c'est une possibilité. C'est ce que je soutiens depuis qu'il y a eu ces remises en question lors des élections américaines, quand les démocrates comme les républicains se sont mis à dire qu'ils allaient déchirer l'accord et qu'ils ne s'engageraient pas sur cette voie. C'est dommage. C'est une occasion manquée de leur part.

Compte tenu de la situation géopolitique dans cette région — nous avons reçu l'ambassadeur du Vietnam, l'autre jour, et il nous a parlé de l'effet stabilisateur qu'avait le PTP par rapport à d'autres pays de cette partie du monde —, c'est quelque chose qui doit se faire. Une réunion aura lieu au Chili au milieu de mars pour permettre aux pays du PTP d'échanger au sujet des options possibles, compte tenu des résultats des élections américaines. Je présume que vous y serez, vous ou un autre représentant de votre pays.

•(1645)

S.E. Mme Aminah Binti Hj A Karim: Merci.

Oui. Je crois comprendre que quelqu'un de l'équipe de négociation du ministre du Commerce international sera là, en plus de notre ambassadeur au Chili, bien entendu.

L'hon. Gerry Ritz: Oui, j'ai su que d'autres pays ont dit qu'ils allaient être là, dont la Chine. D'autres pays, comme la Corée du Sud et la Colombie, envisagent aussi la possibilité de participer à la rencontre. Je vois cette occasion d'un bon œil. J'espère que tout le monde va prendre la chose au sérieux, car il est nécessaire que nous allions de l'avant. Comme vous l'avez souligné à juste esient, ce sera une occasion manquée de taille si nous en restons là.

Vous avez aussi parlé des pays regroupés sous l'ASANE. Nous avons aussi des échanges commerciaux avec ces pays, mais pas dans le cadre d'accords de libre-échange. Je crois qu'il est très important que nous adhérions à cela. Dans un premier temps, il faut ratifier le PTP, avec ou sans les États-Unis, puis intégrer le Canada à l'accord de l'ASANE. Ce sera probablement la façon la plus rapide de nous rapprocher de l'Inde. Nous avons organisé plusieurs tables de concertation avec ce pays, mais elles n'ont jamais vraiment abouti à quoi que ce soit. Il est toujours mieux de passer par des accords déjà établis.

Je sais que le ministre Freeland a formulé certaines observations au sujet de l'ASANE. Êtes-vous au courant de quoi que ce soit qui aurait commencé à se matérialiser à cet égard, comme une étude sur les complémentarités ou quelque chose de semblable?

S.E. Mme Aminah Binti Hj A Karim: J'ai récemment reçu une indication en ce sens lors d'une réunion avec Affaires mondiales. En fait, j'ai posé la même question. Je crois comprendre que l'étude va commencer bientôt...

L'hon. Gerry Ritz: Très bien.

S.E. Mme Aminah Binti Hj A Karim: ... et on m'a assurée qu'elle ne s'adressera pas qu'aux décideurs. Au départ, ce ne serait qu'eux, mais, ultérieurement, les intervenants de l'industrie seront aussi sollicités.

L'hon. Gerry Ritz: Très bien. Formidable. C'est une bonne nouvelle.

En ce qui concerne le 60^e anniversaire, vous avez tout à fait raison: il y a un certain nombre de choses qui nous ont rapprochés au fil des ans. Je n'ai pas eu la chance d'aller sur le terrain, en Malaisie, mais, au cours de la dernière décennie, j'ai rencontré vos ministres à

l'occasion d'un certain nombre de sommets, comme ceux de l'APEC, du G20 et d'autres événements semblables. Il y a beaucoup de similarités entre nos deux pays. Le tourisme, c'est-à-dire le nombre de Canadiens qui visitent la Malaisie, connaît une croissance exponentielle. En janvier, votre climat est beaucoup plus clément que le nôtre, et c'est toujours encourageant de voir que les choses avancent.

Merci de votre exposé d'aujourd'hui.

Je suis convaincu que j'ai épuisé tout le temps que j'avais.

Le président: Non, vous êtes toujours dans les limites.

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Le président: Merci, monsieur Ritz.

Nous allons maintenant laisser la parole à M. Dhaliwal.

Monsieur Dhaliwal, vous avez quatre minutes.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Votre Excellence, monsieur le premier secrétaire, soyez les bienvenus.

J'ai eu la chance de me rendre dans votre pays. C'est un endroit magnifique à visiter.

Vous avez parlé de la Colombie-Britannique. J'aimerais savoir si vous avez dû affronter certaines difficultés ou si certaines choses auraient pu être faites différemment pour accélérer le processus et le rendre plus cordial.

S.E. Mme Aminah Binti Hj A Karim: Je ne suis pas une experte dans ce domaine, mais j'ai eu l'occasion de rencontrer notre équipe là-bas, c'est-à-dire l'équipe Petronas en Colombie-Britannique. Je pense qu'ils savaient, en venant au Canada, en Colombie-Britannique, que les choses allaient prendre du temps. Je crois qu'ils ont investi une somme d'argent considérable au cours des trois dernières années pour faire décoller le projet.

Je peux confirmer qu'ils ont échangé abondamment avec les Premières Nations, qui, initialement, avaient certaines réserves quant au projet, mais je crois que la plupart des différends ont été surmontés. Cependant, pour le moment, étant donné les 180 conditions qui leur ont été posées, je crois qu'ils ont dû prendre une décision d'affaires, soit celle de prendre un peu de recul et de réexaminer le projet. Voilà où en sont les choses.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez parlé du PTP et de la possibilité de le mettre en oeuvre même sans les États-Unis et le gouvernement récemment élu là-bas. J'étais au Japon récemment, et à chaque réunion, tous les partis politiques présents se disaient préoccupés par le PTP. Même si la moitié des gens étaient opposés à l'accord de libre-échange du PTP, ils voulaient néanmoins qu'il soit mis en oeuvre, car ils perçoivent les choses à peu près de la même façon que nous; ils estiment que l'accord sera quand même bon pour le Japon.

Vous avez dit que vous cherchez une solution de rechange. Votre gouvernement prévoit-il déjà faire quelque chose d'ici les prochains mois, les prochains jours, la prochaine année?

•(1650)

S.E. Mme Aminah Binti Hj A Karim: Si vous faites référence au PTP proprement dit, je vous confirme que nous ne ménageons pas nos efforts. Comme je l'ai dit, nous allons prendre part à toutes les négociations et à tous les pourparlers. Nous serons là.

M. Sukh Dhaliwal: Si le PTP ne se matérialisait pas, envisageriez-vous la conclusion d'accords bilatéraux avec le Canada?

S.E. Mme Aminah Tun Binti Hj A Karim: Un accord bilatéral avec le Canada?

M. Sukh Dhaliwal: Oui.

S.E. Mme Aminah Tun Binti Hj A Karim: Je crois que cela n'est pas envisagé pour l'instant, car je pense que nous gardons toujours...

M. Sukh Dhaliwal: Espoir?

S.E. Mme Aminah Tun Binti Hj A Karim: ... espoir que quelque chose ressortira de ces pourparlers. Toutefois, comme je l'ai dit, nous accordons aussi une attention considérable à l'Accord de partenariat économique global régional, car c'est un accord qui touche un plus grand nombre de gens, avec, notamment, des membres comme l'Inde et la Chine. Au risque de me répéter, il s'agit là de pays avec lesquels nous avons déjà des accords de libre-échange.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez abordé la question du travail des enfants et celle de l'environnement. Considérez-vous que le travail des enfants est un problème important en Malaisie? En ce qui concerne les problèmes environnementaux, comment percevez-vous l'avenir? Croyez-vous que la mise en oeuvre du PTP vous permettra de régler ces problèmes?

S.E. Mme Aminah Tun Binti Hj A Karim: En ce qui concerne le travail des enfants, je ne crois pas que ce soit un gros problème. La question n'a jamais été soulevée à l'international. Ce n'est pas quelque chose qui a été associé, en quelque sorte, à la Malaisie. En fait, je crois que la plupart des gens assis à cette table savent que la Malaisie est un grand importateur de main-d'oeuvre étrangère. Nous avons beaucoup d'industries qui ont besoin de cette main-d'oeuvre. Habituellement, il s'agit du secteur de la plantation et du secteur des services, alors nous n'avons pas vraiment eu de problème relativement au travail des enfants.

Le président: Merci.

Nous allons laisser la parole à Mme Ramsey, du NPD, pour quatre minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci, Votre Excellence et monsieur le premier secrétaire.

L'exposé que vous avez fait était très complet et, comme l'a dit M. Ritz, il a répondu à beaucoup de mes questions.

Vous avez parlé de l'Accord de partenariat économique global régional et de votre souhait d'y adhérer. Quelle incidence cela aurait-il sur les relations commerciales entre le Canada et la Malaisie si vous adhérez à l'Accord de partenariat économique global régional et que le PTP ne se matérialisait pas?

S.E. Mme Aminah Tun Binti Hj A Karim: Je crois que, du point de vue de la Malaisie, il faut... À l'heure actuelle, nous accordons vraiment beaucoup d'attention au PTP, mais cela ne nous empêche pas pour autant de chercher à conclure d'autres accords de libre-

échange, d'autres accords de libre-échange bilatéraux. C'est ce que nous avons toujours fait.

Comme notre pays est un fervent défenseur de l'accès au libre-échange pour d'autres pays, je ne crois pas que cela aurait une incidence sur nous de toute manière. La même chose s'applique à vous: vous avez l'Accord économique et commercial global, mais vous pourriez aussi être avec nous au sein du PTP, ou même avoir un accord de libre-échange dans le cadre de l'ASANE.

Mme Tracey Ramsey: Nous avons eu une journée intéressante, ici, au comité du commerce. Comme vous l'avez probablement su, nous avons reçu la ministre de la Petite Entreprise et du Tourisme un peu plus tôt.

J'ai noté que vous avez parlé des PME et des exportations vers le Canada, alors j'aimerais savoir quel est le pourcentage des PME malaisiennes qui exportent au Canada. Vous serait-il également possible de nous dire un mot sur les initiatives que la Malaisie déploie pour encourager cela?

S.E. Mme Aminah Tun Binti Hj A Karim: Je n'ai pas de chiffres avec moi sur le nombre de PME qui exportent vers le Canada ou qui participent à ces exportations. Néanmoins, je vous dirai que j'ai personnellement fait des démarches pour tenter de sensibiliser divers organismes, ici, au Canada, y compris, plus récemment, auprès de TFO Canada. Nous avons eu d'excellents échanges. Les gens à qui j'ai parlé m'ont dit qu'ils étaient prêts à mettre leurs sites Web et eux-mêmes à contribution pour encourager nos PME à faire des affaires avec le Canada.

Je cherche présentement à nouer des liens entre eux. Nous avons une société qui supervise l'ensemble des PME de la Malaisie, alors je crois que c'est une avenue prometteuse pour nos deux pays.

• (1655)

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Merci d'avoir été ici aujourd'hui.

Ce dialogue avec les députés a été des plus instructifs, et nous en avons tiré d'excellents renseignements. Nous allons les inclure dans notre rapport. Nous vous en savons gré. Une relation de 60 ans est une longue relation, et nous espérons qu'elle durera encore bien des années.

Merci de vos présents, ils sont magnifiques.

Nous allons maintenant suspendre la séance. Madame le haut-commissaire, nous aimerions beaucoup que vous acceptiez de vous faire prendre en photo avec nous.

La séance sera suspendue pendant quelques minutes, puis nous reprendrons pour traiter quelques affaires en cours.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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