



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 120**

Le mercredi 9 octobre 2024

---

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 9 octobre 2024

• (1630)

[Traduction]

**La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)):** Je déclare la séance ouverte.

Il s'agit de la 120<sup>e</sup> séance du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 16 septembre, le Comité reprend son étude sur les Canadiennes et le commerce international.

Nous accueillons aujourd'hui Heidi Reimer-Epp, directrice générale et cofondatrice de Botanical PaperWorks.

Nous accueillons Adriana Vega, vice-présidente, Affaires gouvernementales, de l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement.

Nous entendrons Karen Campbell, directrice principale, Initiatives communautaires, de la Fondation canadienne des femmes.

Nous entendrons Rosalind Lockyer, fondatrice et directrice générale du PARO Centre pour l'entreprise des femmes.

Nous accueillons Lechin Lu, directrice associée de l'Institut sur le genre et l'économie, École de gestion Rotman, de l'Université de Toronto.

Nous entendrons Khadija Hamidu, vice-présidente, Développement économique, de YWCA Hamilton.

Nous avons beaucoup de témoins ici aujourd'hui, et nous en sommes très reconnaissants.

Nous allons donner la parole à Mme Reimer-Epp.

Vous avez toutes cinq minutes, s'il vous plaît. Vous n'êtes pas obligées d'utiliser ces cinq minutes si vous ne le souhaitez pas, mais vous en aurez cinq au maximum.

Madame Reimer-Epp, vous avez la parole.

**Mme Heidi Reimer-Epp (directrice général et co-fondateur, Botanical PaperWorks Inc.):** Bonjour, madame la présidente, et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle Heidi Reimer-Epp, et je suis directrice générale et cofondatrice de Botanical PaperWorks. Nous fabriquons du papier ensemencé, un papier écologique dans lequel sont incorporées des graines. Lorsque vous le mettez en terre, il se transforme en fleurs, en herbes ou en légumes et ne laisse aucun déchet derrière lui.

Nous fabriquons du papier à partir de déchets post-consommation, puis nous produisons une vaste gamme de produits, notamment des emballages à planter, des produits promotionnels et des biens de consommation.

Je fais également partie du conseil consultatif manitobain de MEC, l'association Manufacturiers et Exportateurs du Canada, et je suis l'une des marraines de l'initiative Women in Manufacturing, de MEC.

J'ai lancé mon entreprise il y a 27 ans, après avoir relevé la tête et constaté l'inévitable plafond de verre dans mon travail en entreprise. L'entrepreneuriat m'a offert la possibilité de contourner ce plafond de verre, car j'ai pu créer l'entreprise que je voulais, une entreprise dans laquelle le travail acharné et les efforts étaient récompensés, indépendamment du genre, de la race et d'autres facteurs.

Au cours de ces presque trois décennies, nous avons évolué en diversifiant notre gamme de produits et en trouvant de nouveaux marchés pour nos produits de papier, notamment sur le marché d'exportation. Nous avons toujours considéré le monde comme notre marché, et Botanical PaperWorks a été cité en exemple comme entreprise exportatrice canadienne qui mène ses affaires avec succès.

Au cours de mon intervention aujourd'hui, j'aimerais vous faire part de deux initiatives qui aident les femmes en affaires et d'une autre chose qui constitue un obstacle à la croissance.

Tout d'abord, au cours des premières années de création de Botanical PaperWorks, nous avons eu la chance de trouver du soutien auprès du Centre d'entreprise des femmes du Manitoba, maintenant appelé WeMB. Le Centre nous a aidés à répondre à nos besoins de démarrage, comme la planification d'entreprise, le capital de départ et le mentorat de croissance. Son soutien a permis à Botanical PaperWorks de traverser ces cinq premières années, une période au cours de laquelle on dit souvent que la grande majorité des nouvelles entreprises échoue. C'est ma première recommandation: que le gouvernement continue de financer des centres comme WeMB et leurs homologues partout au Canada, car ils augmentent les chances d'une entreprise de survivre aux trois à cinq premières années de son existence.

Puis, alors que nous cherchions à prendre de l'expansion, Botanical PaperWorks a obtenu du financement par l'intermédiaire de trois programmes gouvernementaux importants. Le premier, le Programme d'aide à la recherche industrielle, ou PARI, nous a attribué un ingénieur-conseil du PARI et nous a fourni le financement de contrepartie qui nous a permis d'embaucher notre premier ingénieur. En collaboration avec l'ingénieur-conseil du PARI et notre nouvel employé, nous avons apporté des améliorations significatives à notre processus de fabrication, augmenté notre production et réduit le coût de fabrication. Ces améliorations nous ont préparés à une nouvelle croissance et ont soutenu notre lancement sur la scène internationale.

Nous avons également eu accès au Programme de recherche scientifique et de développement expérimental, appelé SR&ED, qui a compensé une partie du risque associé à la R-D et qui nous a accordé d'importants incitatifs financiers pour que cette entreprise canadienne détenue et dirigée par des femmes poursuive son avancement scientifique.

L'autre programme qui a grandement fait avancer les choses pour nous a été l'octroi en 2019 d'une subvention au titre du Fonds pour les femmes en entrepreneuriat, ou FFE, d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Grâce à cette subvention, nous avons investi massivement dans notre site Web et dans notre système interne de planification des ressources de l'entreprise, ou PRE. Le nouveau site Web a été créé pour développer nos marchés au Canada, aux États-Unis, en Europe et au Royaume-Uni et il a été adapté aux différents besoins des clients de chaque région.

Ma deuxième recommandation est que le gouvernement continue de financer des programmes comme le PARI, le programme de RS&DE et le FFE, car ils sont en effet des moteurs de croissance pour les femmes entrepreneures.

Cela m'amène à mon dernier point, c'est-à-dire ce qu'il ne faut pas faire, et il concerne les inefficacités sur le plan de la réglementation au sein du gouvernement.

Après le lancement de notre nouveau site Web en 2019, nous avons participé à plusieurs salons professionnels en Europe et au Royaume-Uni avec l'aide de CanExport. Les affaires étaient en croissance sur ces marchés, mais lorsque la réglementation sur l'importation de semences a changé au début de 2020, sans lien avec la COVID, nous avons dû constamment obtenir un grand nombre de certificats phytosanitaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA.

Cela s'est révélé être un obstacle insurmontable, car nous ne pouvions pas obtenir les certificats phytosanitaires en temps opportun. L'ACIA prend jusqu'à deux semaines pour produire manuellement les documents à une époque où nos clients s'attendent à une expérience de livraison le jour même ou le lendemain, comme sur Amazon. Nous étions prêts à offrir cette expérience client au Royaume-Uni et dans l'Union européenne, mais il a été impossible de contourner les délais de traitement de l'ACIA. L'élan a été freiné, et l'essor de l'exportation que nous aurions pu connaître lorsque le marché européen a rouvert après la COVID a été presque complètement perdu. Nos activités d'exportation sont encore aujourd'hui entravées par l'absence de délivrance rapide de certificats phytosanitaires grâce à un portail en ligne moderne.

Voici mon troisième point. Pour croître sur le marché d'exportation et être concurrentielles à l'échelle internationale, les entreprises canadiennes détenues et dirigées par des femmes doivent pouvoir compter sur les organismes gouvernementaux comme des alliés qui reconnaissent et valorisent ce qui est important pour les entreprises lorsqu'elles doivent faire face aux inévitables défis liés à la réglementation des exportations. Pour y parvenir, il faut moderniser les systèmes désuets et revoir les politiques rigides.

Je suis sincèrement reconnaissante du soutien du gouvernement canadien au fil des ans à des moments cruciaux et critiques de la vie de mon entreprise et de cette occasion qui m'est offerte de recommander des moyens de libérer un potentiel de croissance des entreprises de fabrication et d'exportation détenues et dirigées par des femmes.

Merci beaucoup.

● (1635)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Vega, s'il vous plaît, vous avez cinq minutes maximum.

**Mme Adriana Vega (vice-présidente, Affaires gouvernementales, Association canadienne du capital de risque et d'investissement):** Merci à tous les membres. L'Association canadienne de capital de risque et d'investissement remercie le Comité de l'avoir invitée à contribuer à cette importante étude.

L'ACCRI représente certains des plus grands investisseurs au Canada, avec plus de 350 sociétés membres et 3 300 particuliers. Nos membres sont des investisseurs à l'origine de la création de milliers d'emplois, des avancées technologiques innovatrices et du renforcement des économies locales partout au pays. Le capital privé favorise l'entrepreneuriat canadien en soutenant les entreprises, du démarrage jusqu'à l'expansion mondiale.

L'ACCRI se consacre à favoriser la diversité et l'inclusion au sein du secteur. Nous le faisons au moyen de divers programmes, notamment ceux soutenus par la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, ou SFE; le financement gouvernemental; des initiatives comme les Canadian Women in Private Capital Awards, qui sont une reconnaissance de l'industrie favorisant la visibilité des femmes investisseuses; et le programme de stages de l'ACCRI, qui en est maintenant à sa quatrième année.

Grâce à l'Initiative pour l'inclusion des femmes dans les secteurs du capital de risque de la FFE, l'ACCRI a mis en place des programmes conçus pour soutenir et autonomiser les femmes dans le secteur du capital privé. Nous nous concentrons sur trois domaines principaux, et je parlerai de chacun de ces domaines à tour de rôle.

Le premier est l'éducation. Nous cherchons à promouvoir une plus grande représentation des femmes dans le secteur du capital privé au moyen de formations professionnelles, en fournissant aux participantes, qui sont des femmes en milieu de carrière, les connaissances et les réseaux nécessaires pour réussir dans ce domaine concurrentiel. Les programmes de l'ACCRI, comme Women Venture Forward, offrent une formation ciblée et un accès au mentorat auprès de chefs de file de l'industrie. À ce jour, ce programme, offert en partenariat avec l'École de gestion Ivey, a permis à 60 femmes de partout au Canada, provenant d'horizons et de lieux divers et se trouvant à différentes étapes de leur carrière, de trouver des voies pour entrer dans l'industrie. Nous savons que la demande dépasse de loin l'offre; c'est pourquoi notre troisième cohorte à venir, annoncée par coïncidence aujourd'hui, suscite un vif intérêt.

Le deuxième pilier est un bassin de talents diversifiés. Nous savons que la constitution d'un solide bassin de talents diversifiés est essentielle non seulement à l'inclusion dans notre industrie, mais aussi à sa réussite. Un exemple d'initiative qui favorise ce bassin est notre programme de stages, qui place chaque année de 10 à 20 étudiants issus de groupes sous-représentés, y compris des femmes, de partout au Canada dans les entreprises membres.

Notre troisième secteur d'intérêt est la recherche. Cette année, nous lancerons une analyse comparative sur la diversité, l'équité et l'inclusion, ou DEI, pour évaluer les progrès à cet égard dans le secteur du capital privé. Cette étude s'appuiera sur les conclusions d'une enquête réalisée en 2021. En fournissant de nouvelles données sur l'inclusion, l'analyse permettra aux organisations de cerner les domaines à améliorer, mais au-delà de la collecte de données, elle soulignera la corrélation directe entre la diversité des effectifs et l'augmentation de la rentabilité, ce qui offrira un aperçu des moteurs du marché en matière de diversité, d'équité et d'inclusion.

Nous en sommes maintenant à notre deuxième année de l'Initiative pour l'inclusion des femmes dans le secteur du capital de risque, et nous constatons déjà nos premières réussites avec deux participantes qui lancent leurs propres fonds. L'une a presque bouclé sa première campagne de souscription en mettant l'accent sur les fondatrices faisant partie de la communauté LGBTQ, tandis que la seconde se concentre sur les femmes entrepreneures noires. Ces résultats témoignent des premiers effets d'entraînement que la présence de femmes à des postes de décision peut avoir sur l'écosystème dans son ensemble.

Il reste des défis importants, mais il y a des raisons d'être optimistes. Aujourd'hui, nous voyons des femmes à la barre de sociétés financières privées au Canada. Les sociétés de capital-risque parmi nos membres sont désormais fondées sur la philosophie d'investissement selon laquelle les entreprises dirigées par les femmes réussissent plus souvent et ont de meilleurs rendements que des équipes fondatrices entièrement masculines.

Les femmes ont généralement réuni moins de capitaux que les hommes. En 2020, seulement 2 % de la proportion totale de fonds de capital-risque sont attribuables aux femmes fondatrices, contre 9 % à des entreprises cofondées par les femmes et des hommes. Nous connaissons bien ces défis au Canada. En 2021, 4 % des fonds d'investissement ont été versés à des entreprises fondées par des femmes, mais la situation s'améliore. Durant la première moitié de 2024, cette proportion de 4 % était passée à 12 %. Nous pouvons nous attendre à des hauts et des bas, mais cette tendance est positive, et nous continuerons de suivre son évolution et de l'améliorer.

Merci, et j'attends vos questions avec impatience.

• (1640)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Campbell, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

**Mme Karen Campbell (directrice principale, Initiatives communautaires, Fondation canadienne des femmes):** Bonjour. Merci beaucoup de m'avoir invitée à prendre la parole aujourd'hui.

Je m'appelle Karen Campbell. Je suis vice-présidente par intérim et directrice principale des initiatives communautaires à la Fondation canadienne des femmes.

Je me joins à vous aujourd'hui depuis mon bureau à domicile à London, en Ontario, sur le territoire traditionnel des peuples Anishinabe, Haudenosaunee, Lenape et Attawandaron.

La Fondation canadienne des femmes est un chef de file national dans la promotion de la justice et de l'égalité des genres depuis plus de 30 ans. Nous avons versé plus de 260 millions de dollars pour soutenir plus de 3 300 programmes qui transforment des vies au Canada, et avons fait des investissements de plus de 12 millions de dollars depuis 1997 dans des programmes de développement éco-

nomique centrés sur les femmes. Ces efforts aident les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre des collectivités les plus mal desservies à lancer et à faire croître des entreprises, à bâtir leur indépendance financière et à obtenir des moyens de subsistance durables.

Grâce au soutien de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat du gouvernement du Canada, nous avons pu poursuivre ce travail essentiel en investissant 3,5 millions de dollars dans notre initiative nationale Partenariat pour l'entrepreneuriat féministe, qui développe le domaine de l'entrepreneuriat féministe en collaboration avec sept partenaires communautaires. Cette initiative s'appuie sur le travail de notre très efficace Programme de préparation à l'investissement, financé par Emploi et Développement social Canada, grâce auquel nous avons aidé 90 entreprises à vocation sociale diversifiées, dirigées par des femmes et des personnes de diverses identités de genre, à se joindre à l'écosystème canadien de l'innovation et de la finance sociale.

Nous nous réjouissons de l'invitation du Comité à parler des obstacles auxquels font face les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre dans l'économie commerciale et des possibilités qui s'offrent à elles. Nous saluons le leadership mondial du Canada dans l'élaboration et la promotion d'accords de libre-échange inclusifs, dont bon nombre comprennent des dispositions visant à soutenir les femmes en affaires.

Cependant, ce n'est pas la seule voie par laquelle nous pouvons combler l'écart entre les genres dans le commerce international. Le Canada doit regarder au-delà des accords de libre-échange pour s'assurer que les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre, en particulier celles issues de communautés dignes d'équité, peuvent voir leurs entreprises prospérer sur les marchés nationaux et internationaux.

Les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre, en particulier celles issues de communautés dignes d'équité, font face à plusieurs défis dans leurs efforts pour accéder aux marchés mondiaux. Le premier est le manque d'accès au financement. Le manque de financement est un obstacle persistant pour les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre, et un accès équitable au capital est nécessaire pour que ces entreprises puissent croître et être concurrentielles à l'échelle internationale.

Les courtiers en douane obligatoires et les coûts élevés des douanes, du transport et de la logistique sont un désavantage pour les petites entrepreneures. Les coûts logistiques élevés présentent également des défis importants pour les entreprises qui débute et qui doivent effectuer des expéditions plus petites.

Les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre sont souvent concentrées dans des secteurs à faible croissance, ce qui limite leurs possibilités dans les industries à forte croissance comme la technologie et la fabrication. Ces entrepreneures manquent souvent de réseaux et de mobilité.

Les missions commerciales sont cruciales pour conquérir de nouveaux marchés, mais de nombreuses entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre font face à des obstacles financiers et logistiques pour accéder à ces occasions.

Ces entrepreneures n'ont pas non plus accès à des données pointues sur le marché qui sont pertinentes pour les propriétaires de petites entreprises et les entrepreneurs individuelles. Cela limite leur capacité de prendre des décisions éclairées sur les produits à importer ou à exporter. En général, il y a un manque d'accès aux programmes de formation et de soutien. Il n'y a pas assez de programmes de formation et de soutien conçus précisément pour le commerce international à petite échelle; ainsi, les nouvelles entrepreneures ne disposent pas de connaissances suffisantes pour s'y retrouver dans les environnements et processus réglementaires complexes d'importation et d'exportation dont Mme Reimer-Epp parlait plus tôt.

Ces obstacles sont particulièrement aigus pour les femmes racisées et immigrantes et les entrepreneures de diverses identités de genre. Les femmes immigrantes sont essentielles au succès des exportations. Elles ont une connaissance directe des marchés émergents et sont enclines à créer de nouvelles entreprises dans des secteurs non traditionnels, mais elles ont besoin de soutien pour des innovations qui pourraient les aider dans la croissance et l'expansion de leur entreprise.

Que pouvons-nous faire pour combler cet écart entre les genres? Sans programmes fédéraux continus comme la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat et un soutien ciblé aux entreprises détenues par des femmes, les progrès réalisés par les femmes sur les marchés internationaux risquent d'être anéantis parce que ces entreprises n'ont pas eu suffisamment de temps ou de soutien pour atteindre la durabilité. Pour combler l'écart entre les genres dans le commerce international, il faut prolonger les programmes de financement fédéraux. De nouveaux mécanismes doivent être mis en place pour fournir un soutien financier et opérationnel aux entreprises dirigées par des femmes, en particulier dans les secteurs à forte croissance.

Un soutien financier ciblé est également nécessaire. Nous aimerions voir des mécanismes de financement plus efficaces et ciblés pour permettre aux entreprises dirigées par des femmes et des personnes de diverses identités de genre d'accéder au capital, en mettant l'accent sur celles des secteurs émergents et à fort potentiel.

En outre, il faut envisager une participation inclusive aux missions commerciales, veiller à ce que les entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre soient systématiquement représentées dans toutes les missions commerciales et à ce qu'elles bénéficient du soutien financier nécessaire à leur participation, en particulier celles issues de groupes dignes d'équité.

• (1645)

Enfin, il faut mettre en place des mesures de soutien spécialisé pour les entrepreneures immigrantes et racisées qui ont les connaissances et les réseaux nécessaires pour pénétrer les marchés émergents, mais qui ont besoin d'aide pour développer leurs entreprises à l'échelle mondiale.

En conclusion, nous devons continuer à bâtir un écosystème entrepreneurial inclusif et équitable. Grâce à une action gouvernementale soutenue et à la collaboration du secteur privé, le Canada peut libérer le potentiel des entrepreneuses et entrepreneures de diverses identités de genre et, par conséquent, renforcer l'économie pour tous.

Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Lockyer pour cinq minutes au maximum.

**Mme Rosalind Lockyer (fondatrice et directrice générale, PARO Centre pour l'entreprise des femmes):** Bonjour, madame la présidente et mesdames les témoins.

Je suis ravie d'être ici aujourd'hui. Je suis Rosalind Lockyer, fondatrice et directrice générale de PARO Centre pour l'entreprise des femmes du Canada, qui est membre des Organisations d'entreprises de femmes du Canada — dont Mme Reimer-Epp a parlé plus tôt — et membre du Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat pour l'Ontario. Je suis vraiment heureuse d'avoir l'occasion de témoigner dans le cadre de votre étude sur les femmes canadiennes dans le commerce international.

Fondé en 1995, PARO Centre pour l'entreprise des femmes du Canada est une organisation primée qui soutient les cercles de prospérité. Il s'agit du plus grand réseau de prêts entre pairs centré sur les femmes en Amérique du Nord.

Le domaine d'expertise de PARO est le soutien offert à une diversité de femmes d'affaires à tous les niveaux de croissance des entreprises dans les collectivités urbaines, rurales et éloignées du Canada. Depuis 30 ans, PARO aide des dizaines de milliers de femmes entrepreneures à se lancer en affaires et à développer et à faire croître leur entreprise.

Dans le cadre de notre stratégie, PARO fait la promotion des avantages de l'exportation, mais nous offrons également de la formation et du financement. Lorsque nous participons à une mission commerciale avec des femmes aux États-Unis, nous leur fournissons une préparation avant la mission, un soutien pendant la mission, nos formations après la mission et un soutien pratique. PARO fournit des encouragements et un accompagnement constants, qui sont essentiels pour un succès durable.

Financé par FedNor et FedDev, qui sont des agences de développement régional en Ontario, PARO a soutenu plus de 55 femmes entrepreneures dans le cadre de sept missions commerciales PARO aux États-Unis. Tout en fournissant du financement, nous avons pu verser directement 200 000 \$ aux femmes afin de les aider dans leurs déplacements à l'occasion de ces missions commerciales.

En outre, PARO fournit un financement supplémentaire par l'intermédiaire de nos cercles de prospérité — qui sont notre réseau de prêts entre pairs — et de notre partenariat avec le réseau OEFC, en tant que représentant de l'Ontario du Fonds de prêt national destiné aux femmes. Ces deux programmes sont financés dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat.

Les missions commerciales de PARO offrent aux femmes d'affaires canadiennes l'occasion de développer et d'étendre leurs activités grâce à l'exportation. L'augmentation des échanges commerciaux de cette façon contribuera à améliorer la productivité globale et la croissance économique du Canada, non seulement en Ontario, mais dans tout le pays. Nous avons commencé en Ontario, c'est pourquoi une grande partie de notre soutien provient de l'Ontario. Grâce à la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, nous avons pu étendre notre équipe partout au Canada et accroître le nombre de nos cercles de prêts entre pairs: nous en avons maintenant plus de 225 au Canada. Encore une fois, c'est grâce au soutien du gouvernement.

Les missions commerciales de PARO sont vraiment importantes. La possibilité pour des entreprises canadiennes détenues par des femmes de réussir sur les marchés internationaux par l'accès aux programmes de diversité des fournisseurs est essentielle si elles veulent aller de l'avant et créer de plus grandes entreprises et augmenter le volume des exportations et des importations du Canada.

Les missions commerciales que nous effectuons se déroulent aux États-Unis. Le principal mécanisme de soutien que nous utilisons est le WBENC, ou Women's Business Enterprise National Council. Ces conférences sur la diversité des fournisseurs accueillent environ 4 500 participants, qui comprennent des femmes entrepreneures, mais aussi des sociétés inscrites sur la liste Fortune 500 et des organismes gouvernementaux qui soutiennent toutes ces entités.

À cette fin, j'aimerais formuler quelques recommandations pour renforcer le potentiel d'exportation des entreprises féminines.

- (1650)

Tout d'abord, PARO peut continuer à s'appuyer sur le travail fondamental que nous avons accompli lors des premières missions commerciales des femmes et peut fournir des stratégies de soutien avancées pour le développement futur. Cependant, pour tirer parti de ces possibilités, il faut un financement suffisant pour les déplacements et l'hébergement, l'inscription, la certification et les personnes de soutien...

**La présidente:** Je suis désolée, madame Lockyer. Pourriez-vous terminer vos commentaires? Vous pouvez très bien utiliser le temps qu'il vous reste comme réponse.

**Mme Rosalind Lockyer:** Je peux le faire.

Nous invitons les représentants du gouvernement à nous accompagner lors de notre prochaine mission commerciale PARO à la conférence du WBENC à la Nouvelle-Orléans en juin afin que vous puissiez voir la réalité.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Lu, allez-y.

**Mme Lechin Lu (directrice associée, Institut sur le genre et l'économie, Rotman School of Management, University of Toronto):** Bonjour, madame la présidente, messieurs les vice-présidents et mesdames et messieurs les membres du Comité. Je m'appelle Lechin Lu. Je suis directrice associée de l'Institut sur le genre et l'économie, ou GATE, à l'École de gestion Rotman, de l'Université de Toronto.

Le GATE est un centre de recherche qui se consacre à l'utilisation de recherches rigoureuses pour transformer les conversations sur l'égalité des genres. Depuis quelques années, le GATE est un membre clé du Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat. Au GATE, notre travail consiste à cerner les obstacles systémiques auxquels font face les femmes entrepreneures; à mettre en lumière les expériences uniques des femmes entrepreneures issues de communautés marginalisées, en particulier les femmes racisées et autochtones; et à accentuer les approches inclusives et intersectionnelles pour répondre à leurs besoins uniques.

De plus, nous avons élaboré une série d'études de cas sur les entreprises fondées, détenues et dirigées par des femmes. Ces études offrent des perspectives pratiques qui inspirent une innovation plus inclusive et plus efficace au sein des entreprises.

Aujourd'hui, j'aimerais souligner trois défis cruciaux que nous avons déterminés grâce à nos recherches.

Premièrement, les discussions sur l'entrepreneuriat se concentrent souvent exclusivement sur les entreprises de haute technologie à forte croissance. Bien que ces domaines soient importants, cette vision étroite néglige le spectre plus large de l'entrepreneuriat, comme les petites et moyennes entreprises et le travail indépendant, des secteurs où les femmes sont surreprésentées. Au Canada, les PME comptent pour près de 90 % des emplois du secteur privé; en revanche, moins de 10 % des entreprises de 100 employés ou plus appartiennent à des femmes. Soutenir les femmes entrepreneures nécessite de reconnaître et de relever les défis uniques auxquels font face les différents types d'entreprises, qui jouent chacun un rôle essentiel dans l'économie.

Deuxièmement, une grande partie des recherches et des initiatives stratégiques actuelles considèrent les femmes entrepreneures comme un seul groupe homogène, négligeant les défis distincts auxquels font face les femmes de couleur, les femmes autochtones, les femmes immigrantes et celles issues d'autres communautés marginalisées. À titre d'exemple, des études montrent que les femmes noires et immigrantes sont plus susceptibles de s'appuyer sur les réseaux familiaux pour obtenir du capital, alors que, souvent, le soutien institutionnel ne parvient pas à répondre à leurs besoins.

De même, des recherches indiquent qu'aux États-Unis, les programmes de relance du gouvernement destinés à soutenir l'entrepreneuriat après les catastrophes naturelles peuvent avoir pour conséquence involontaire de renforcer les divisions raciales. Cela souligne la nécessité d'approches intersectionnelles des politiques et de la recherche sur l'entrepreneuriat — qui tiennent compte des effets cumulés des différentes formes d'inégalités que subissent les femmes entrepreneures — et d'une meilleure mise en œuvre de l'Analyse comparative entre les sexes Plus, ou ACS Plus, pour faciliter la collecte et l'utilisation des données intersectionnelles afin que l'on puisse concevoir des politiques et des programmes ciblés et plus efficaces, selon les besoins, pour répondre aux besoins particuliers de la communauté diversifiée des femmes entrepreneures.

Troisièmement, les préjugés socioculturels sous-tendent bon nombre de défis auxquels font face les femmes entrepreneures; ils façonnent leurs expériences et leurs résultats en tant que propriétaires d'entreprise. Ces préjugés sont fortement influencés par les attitudes et les comportements socialisés. Les recherches montrent que, dès leur plus jeune âge, les femmes et les hommes sont encouragés à acquérir différents ensembles de compétences et de connaissances, ou ce que nous appelons le « capital humain ». Cela contribue aux différences selon le genre dans la manière dont les entrepreneurs déterminent les possibilités d'affaires et poursuivent leur croissance, ce qui mène à des parcours entrepreneuriaux très distincts.

Les stéréotypes sexistes influencent également la façon dont les autres perçoivent le dévouement et la compétence des femmes dans l'entrepreneuriat. Les préjugés sont ancrés dans les programmes et les processus, ce qui a une incidence sur l'accès structurel aux ressources essentielles nécessaires à la croissance de l'entreprise.

De plus en plus de données probantes laissent croire que les femmes et les hommes sont traités différemment au moment d'accéder à des prêts et au capital-risque. Les femmes sont souvent jugées selon des critères différents et soumises à des normes plus élevées que leurs homologues masculins. Les entreprises en démarrage dirigées par des femmes ont également tendance à recevoir moins de financement, même lorsqu'elles présentent le même argumentaire de vente que celui d'entreprises en démarrage dirigées par les hommes.

En conclusion, malgré les progrès réalisés, il reste encore beaucoup à faire pour mieux soutenir les femmes entrepreneures. Les politiques et les initiatives doivent reconnaître les divers parcours empruntés par les femmes et s'attaquer aux obstacles systémiques et aux stéréotypes persistants auxquels elles font face. Pour y parvenir, il faut investir de manière stratégique dans la collecte de données ventilées selon le genre, une analyse plus approfondie et une cocréation avec les femmes entrepreneures pour élaborer des politiques et des programmes plus transformateurs en matière d'égalité des genres.

Merci de cette occasion qui m'a été offerte. J'attends avec impatience vos questions.

• (1655)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Hamidu, allez-y, s'il vous plaît.

**Mme Khadija Hamidu (vice-présidente, Développement économique, YWCA Hamilton):** Merci, madame la présidente, et merci à tous les membres du Comité de m'avoir invitée à m'adresser à vous dans le cadre de l'étude sur les initiatives visant à aider les entreprises détenues ou dirigées par des femmes au Canada à croître et à réussir.

Je m'appelle Khadija Hamidu et je suis vice-présidente du développement économique à YWCA Hamilton. Chaque année, nous servons plus de 10 000 femmes, personnes de diverses identités de genre et familles.

Je veux d'abord vous remercier et vous féliciter d'avoir entrepris cette étude, tout particulièrement durant le Mois de l'histoire des femmes. Permettez-moi de signaler rapidement que le thème de cette année est: « Femmes au travail: Croissance économique du passé, du présent et de l'avenir ».

À YWCA Hamilton, nous prouvons chaque jour que les femmes sont des moteurs économiques dans leurs collectivités quelle que soit l'échelle de leurs activités, et que l'autonomisation économique des femmes est essentielle à la réussite globale de notre marché du travail toujours changeant et de l'économie canadienne.

Cette année seulement, les femmes entrepreneures au Canada représentent environ 18,4 % des entreprises, la plupart étant des petites à moyennes entreprises. Bien que ce pourcentage soit très faible, nous savons que les femmes sont susceptibles de réinvestir dans leurs propres collectivités, que les femmes et les personnes de diverses identités de genre apportent de nouvelles idées et des solutions créatives aux problèmes sur le marché du travail et que la prospérité des femmes mène presque toujours à la prospérité de leurs enfants.

Aujourd'hui, vous avez entendu d'autres organisations au Comité ayant une portée internationale et une expérience de première main s'exprimer au sujet des obstacles à l'accès aux marchés internatio-

naux. En me fondant sur notre expertise acquise dans le cadre de nos programmes au YWCA, je vais parler un peu des investissements nécessaires pour constituer un bassin de femmes entrepreneures innovantes.

Nous avons besoin d'idées audacieuses et d'une approche globale et stable pour trouver des moyens durables de promouvoir l'avancement des femmes en affaires. Cela doit commencer par une approche communautaire locale, de sorte que la croissance et l'expansion des entreprises permettent aux entreprises détenues et dirigées par les femmes, de haute qualité et diversifiées, de pénétrer les marchés internationaux.

Nous savons que les femmes continuent d'être laissées pour compte dans les STIM et les métiers spécialisés. Nous savons également que ces industries dominées par les hommes offrent un véritable potentiel d'emplois stables, en forte demande et bien rémunérés, qui peuvent créer l'incitatif nécessaire pour permettre aux femmes de se joindre à des entreprises novatrices, où elles peuvent accroître leurs compétences et, peut-être, faire le saut elles-mêmes en lançant une entreprise.

Le Fonds pour les femmes en entrepreneuriat élimine les obstacles à l'accès au capital pour les femmes qui cherchent à faire croître leur entreprise. En plus de l'investissement de 7 milliards de dollars dans la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, financée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, complété par les investissements dans la réussite des femmes en matière d'emploi dans les domaines non traditionnels, nous recommandons ce qui suit: investir et réinvestir de manière durable et à long terme dans des programmes fructueux; combler le fossé numérique entre les sexes en continuant d'investir dans le renforcement des compétences; promouvoir l'accès à des mentors et à des alliés; encourager la diversité dans les chaînes d'approvisionnement et en faire la promotion en tant que chaîne d'approvisionnement d'entreprise et intergouvernementale; promouvoir des modèles de rechange, comme des coopératives et des collectifs, qui sont les modèles d'entreprise le plus souvent adoptés par des femmes; et, enfin, accorder la priorité aux entreprises détenues et dirigées par des femmes pour l'approvisionnement gouvernemental.

Nos recommandations s'illustrent par les programmes PowerUp Live et PowerUp Explore du YWCA, qui sont exécutés avec succès dans cinq provinces du Canada. À cette échelle nationale, plus de 1 000 femmes, y compris 600 dans la région de Hamilton, ont reçu une formation précieuse, une éducation et des mesures de soutien personnalisées, ce qui leur a permis de surmonter les obstacles et de poursuivre leur indépendance économique. D'un bout à l'autre du pays, 172 femmes ont terminé nos programmes PowerUp Explore et PowerUp Ready. À Hamilton, 42 de ces diplômées disposent maintenant des outils pour appliquer leurs nouvelles compétences en entrepreneuriat afin de renforcer et d'étendre leurs petites entreprises, favorisant ainsi l'avancement et l'autonomisation économiques.

Cette année seulement, 60 femmes cherchant à faire croître leurs entreprises ont communiqué avec notre conseiller d'affaires des programmes pour obtenir une orientation concernant la stratégie et la croissance. De plus, nos conseillers d'affaires électroniques des programmes jumeaux ont soutenu 50 femmes en leur fournissant les compétences numériques essentielles jugées nécessaires à la réussite des entreprises modernes, ce qui va de la création de médias sociaux et d'un site Web aux systèmes de paiement en passant par l'intégration des extensions.

Enfin, j'aimerais rappeler que, en investissant davantage dans les femmes, nous ne nous contentons pas de promouvoir l'égalité des sexes, nous stimulons également la croissance économique durable à long terme. Le rendement de cet investissement est clair: une économie plus robuste, des collectivités plus résilientes et un avenir meilleur pour tous.

• (1700)

Pour obtenir plus de renseignements sur les initiatives de soutien à la croissance économique des femmes, nous vous encourageons à communiquer avec YWCA Hamilton.

Je vous remercie de votre temps.

**La présidente:** Merci beaucoup à vous tous.

Nous passons maintenant à Mme Gray, s'il vous plaît, pour six minutes.

**Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, madame la présidente, et merci à tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

Mes premières questions s'adressent à Rosalind Lockyer.

Tout d'abord, je tiens à dire que, lorsque je regardais le profil de votre organisation, j'ai vu que vous étiez affiliée à WeBC, qui s'appelaient autrefois le Women's Enterprise Centre, que je connaissais très bien, car c'était une organisation de laquelle j'avais reçu un prêt pour lancer mon entreprise en 2003, et puis des années plus tard, on m'a demandé d'agir comme entrepreneure pour des femmes démarquant une entreprise. Je vois que vous offrez beaucoup des mêmes services que ce centre en Colombie-Britannique. Je vous remercie du bon travail que vous faites.

• (1705)

**Mme Rosalind Lockyer:** Nous avons un employé en commun.

**Mme Tracy Gray:** C'est intéressant. Nous devons avoir un petit échange à ce sujet. Je suis impatiente de vous parler.

Ce que je veux vous demander aujourd'hui porte sur un article d'opinion que vous avez rédigé récemment dans le *Toronto Star* intitulé « Canada has ever more women entrepreneurs. Why are they still struggling? »

Vous avez nommé l'accès au financement pour les entreprises comme l'un des plus grands obstacles auxquels les femmes entrepreneures se heurtent. J'ai entendu beaucoup de femmes en affaires dire que l'augmentation proposée de l'impôt sur les gains en capital par les libéraux nuira à leur capacité d'accéder au capital des investisseurs au Canada. Avez-vous entendu la même chose?

**Mme Rosalind Lockyer:** Oui.

L'accès au financement est l'une des plus grandes pierres d'achoppement au Canada. Je siège au conseil d'administration de la WEOC, la Women's Enterprise Organizations of Canada, qui se bat depuis environ dix ans ou plus pour le Fonds de prêt national destiné aux femmes. Nous essayons de trouver un moyen plus accessible pour permettre aux femmes entrepreneures d'accéder à l'argent, mais la lutte est féroce pour réaliser des progrès. Il demeure des critères pour les prêts et ainsi de suite, mais le gouvernement a beaucoup contribué. Le présent gouvernement a beaucoup contribué, et de plus en plus de femmes viennent à la WEOC pour obtenir du financement, des prêts, et maintenant, pour obtenir un complément, ce qui est vraiment encourageant pour nous...

**Mme Tracy Gray:** C'est formidable. Merci.

**Mme Rosalind Lockyer:** Ces partenariats sont vraiment essentiels. Les partenariats avec d'autres organisations sont vraiment essentiels.

**Mme Tracy Gray:** Merci beaucoup.

Le PARO Centre pour l'entreprise des femmes a réalisé auprès de femmes entrepreneures un sondage, selon lequel 86 % ont dit subir un stress important lié aux facteurs financiers.

En ce qui concerne les entrepreneures avec lesquelles vous travaillez, pensez-vous que l'augmentation des coûts liés à leur entreprise et les augmentations fiscales comme la taxe sur le carbone et les taux d'intérêt toujours élevés ont une incidence sur les frais d'exploitation des entreprises détenues par des femmes et sur leur capacité de se maintenir en vie et de croître?

**Mme Rosalind Lockyer:** Depuis la COVID, en fait, il y a eu une augmentation. Je pense que cela a toujours été le cas, mais depuis la COVID, les coûts ont augmenté. Je pense que c'est assez généralisé à l'échelle mondiale. Les entrepreneures ont vraiment du mal à joindre les deux bouts maintenant, et nous leur donnons tout le soutien possible pour qu'elles puissent aller de l'avant. Si nous pouvons augmenter le montant du financement, la formation et les mesures de soutien que nous leur fournissons, elles pourront croître. Elles tiennent fermement et passionnément à faire croître leur entreprise. Vous avez entendu Mme Reimer-Epp aujourd'hui: cela leur donne le bon type de soutien en temps opportun, lorsqu'elles en ont besoin.

**Mme Tracy Gray:** Merci.

Nous avons appris par d'autres organisations de l'industrie que les petites entreprises ont contracté des dettes supplémentaires, et un très grand pourcentage d'entre elles n'ont pas vu leurs ventes revenir à celles d'avant la pandémie. Les entrepreneures avec qui vous avez travaillé contractent-elles également ce que l'on pourrait considérer comme des niveaux de dette peu viables qui deviennent de plus en plus difficiles à rembourser? Est-ce la source d'un stress important?

**Mme Rosalind Lockyer:** Je pense que différents types de dettes peuvent causer un stress accru. Ce que nous essayons de faire à la WEOC est de leur fournir non seulement du financement, mais aussi des services d'accompagnement, de sorte que nous bâtissons l'entreprise en même temps et que nous ne leur donnons pas trop de fonds, rien qui puisse les obliger à fermer leur entreprise ou quoi que ce soit d'autre. Nous en sommes très conscients, et c'est très important.

**Mme Tracy Gray:** Merci beaucoup.

Mes prochaines questions s'adressent à Adriana Vega.

L'Association canadienne du capital du risque et d'investissement a rédigé en mai une lettre conjointe avec la Chambre de commerce du Canada adressée à la ministre des Finances, disant que l'augmentation proposée de l'impôt sur les gains en capital par les libéraux « sème la division à une époque où nous avons besoin d'une approche Équipe Canada en matière de croissance économique ».

Savez-vous dans quelle mesure la hausse de l'impôt sur les gains en capital des libéraux pourrait nuire à l'économie canadienne?

**Mme Adriana Vega:** Je n'ai malheureusement pas de chiffre avec moi aujourd'hui. Je peux probablement vous en trouver un et faire un suivi. Ce que je dirai toutefois, c'est que notre organisation s'est exprimée haut et fort sur la question des gains en capital. Les fonctionnaires et la ministre se sont exprimés sur cette question.

Au bout du compte, l'investissement et, en particulier, les capitaux privés — dans notre cas, le capital de risque et le capital-investissement — sont une entreprise risquée. En français, « *venture capital* » est

[*Français*]

capital de risque,

[*Traduction*]

C'est donc dans le nom lui-même.

Tout le système repose sur le risque et la récompense. Vous prenez des risques élevés en investissant dans les innovateurs canadiens. Certaines de ces entreprises ne génèrent pas de revenu, et sont encore moins rentables. La récompense doit donc être juste, et je pense que cela se répercute sur le climat d'investissement actuel...

• (1710)

**Mme Tracy Gray:** Merci. J'ai environ 15 secondes, alors je vais poser ma question très rapidement: le Canada serait-il moins compétitif pour ce qui est de l'investissement dans les talents ou du capital sur les marchés mondiaux à cause de la hausse de l'impôt sur les gains en capital des libéraux?

**Mme Adriana Vega:** Certainement. La réponse courte est oui.

**Mme Tracy Gray:** Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Fortier, vous avez six minutes, s'il vous plaît.

[*Français*]

**L'hon. Mona Fortier (Ottawa—Vanier, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être là aujourd'hui et de participer à cette étude, qui est importante et qui va nous aider à voir comment aider davantage les femmes à participer au commerce international.

On a beaucoup parlé des défis. On sait que les entrepreneures canadiennes sont aux prises avec plusieurs défis relatifs non seulement aux marchés étrangers, mais aussi à un accès limité au financement. Certes, il y a des programmes d'aide, mais il faudrait en faire plus. Je voudrais donc explorer avec vous des pistes de solution.

La plupart d'entre vous ont déjà parlé de ce qu'on fait bien et des mesures qui fonctionnent. Toutefois, qu'est-ce qu'on pourrait mieux faire? Qu'est-ce qu'on pourrait faire de plus pour aider les entrepreneures à être plus performantes en matière de commerce international?

Madame Vega, je pense que vous avez peut-être une suggestion à nous faire en ce qui concerne le capital de risque.

[*Traduction*]

**Mme Adriana Vega:** J'ai consulté nos membres et les pairs dans l'industrie pour savoir ce que le gouvernement pourrait faire d'autre, et ce que j'ai surtout entendu, c'est qu'il faut maintenir le cap.

Nous avons beaucoup de programmes qui connaissent du succès dans notre industrie, et lorsque vous y pensez, cette industrie n'a qu'environ dix ans. Après la crise financière, très peu de capital a été investi dans le risque, et il y a des limites à ce que l'on peut faire en dix ans.

Néanmoins, certains des fonds spécialisés en investissement dans les entreprises détenues par des femmes ont environ cinq ans, alors on parle vraiment de fonds de départ, de fonds émergents. Ils ont déjà une course en vue d'obtenir des fonds à leur actif, et nous commencerons peut-être à voir les résultats de ces investissements créer des antécédents pour qu'elles puissent retourner voir leurs investisseurs et leur dire pourquoi investir dans les entreprises détenues par des femmes est un bon investissement pour eux sur le plan du rendement, qui est purement axé sur le marché.

Si vous regardez par exemple les programmes que la Banque de développement du Canada a mis en œuvre, vous voyez que le Fonds pour les femmes en technologie n'existe que depuis 2017, je pense.

Je pense que la meilleure chose à faire pour le gouvernement est de maintenir le cap et de continuer d'envoyer ce signal, car nous savons que c'est ainsi que notre marché fonctionne. Vous devez envoyer un signal puissant que vous souhaitez investir dans ce produit. Je dirais simplement félicitations, bien sûr, pour ce qui a été fait, et de continuer le bon travail.

[*Français*]

**L'hon. Mona Fortier:** Merci.

Madame Reimer-Epp, vous avez 27 ans d'expérience. Donc, vous en avez, des années sur le terrain. Vous avez fait du commerce international, comme vous l'avez mentionné plus tôt. Est-ce que vous avez des suggestions pour que des femmes puissent recevoir du soutien pour faire du commerce international?

[*Traduction*]

**Mme Heidi Reimer-Epp:** Je pense qu'il est essentiel d'examiner les formalités administratives du gouvernement et certaines des restrictions réglementaires, comme j'en ai parlé dans ma déclaration liminaire, parce que nous disposons d'excellents programmes auxquels nous pouvons accéder en tant que femmes entrepreneures, mais tout cela s'arrête à cause de notre incapacité de nous retrouver dans les exigences réglementaires ou dans les formalités administratives du commerce international. C'est vraiment dommage, parce que beaucoup d'argent a été dépensé et beaucoup d'efforts ont été consentis pour arriver à ce point.

C'est une grande demande, je le reconnais, parce que c'est un grand gouvernement, mais d'après mon expérience, nous avons réussi à accéder au programme, et nous avons été ralentis par les exigences réglementaires.

**L'hon. Mona Fortier:** C'est bien, merci.

En fait, je vous remercie. J'ai été privilégiée d'être la présidente du Conseil du Trésor, et nous nous sommes penchés sur les formalités administratives. Il y a encore beaucoup de choses à faire, et je sais que le groupe réglementaire qui s'est penché sur la question avait proposé le projet de loi S-6, la Loi concernant la modernisation de la réglementation.

• (1715)

Il y avait des choses qui auraient pu... et c'est toujours à la Chambre des communes. J'espère que nous pourrions adopter le projet de loi S-6 pour aider à réduire les formalités administratives qui existent.

Je vais peut-être donner l'occasion à Rosalind Lockyer, si elle a quelque chose à ajouter avant que mon temps ne soit écoulé, car je sais qu'il est presque écoulé.

**Mme Rosalind Lockyer:** Je vais en parler très rapidement.

Nous avons besoin de plus d'argent pour les déléguées qui reviennent et nous devons également fournir des fonds et du soutien aux femmes qui participent à leur première mission commerciale. Très rapidement, leurs entreprises deviennent très robustes, mais le flux de trésorerie est toujours un défi pour les entreprises en croissance. Nous pourrions peut-être prévoir plus de financement pour soutenir les déléguées qui reviennent, et je ne parle pas seulement de celles de PARO. Nous avons également notre programme Biz-Growth.

Nous avons également besoin de plus d'argent pour CanExport. Il y a trop d'inscriptions au programme et il n'a pas suffisamment d'argent pour les femmes entrepreneures mal desservies, alors ce programme est très important.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ):** Madame la présidente, les interprètes soulignent que le son est intermittent, ce qui rend leur travail difficile.

[Traduction]

**La présidente:** Nous avons un problème d'interprétation.

**Mme Rosalind Lockyer:** Je suis désolée.

Pour terminer, je dirais également que la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat est importante et essentielle aux programmes de l'ensemble du Canada si l'on veut aller de l'avant. Une grande partie des fonds était pour deux ou trois ans, surtout deux, et pas même deux. Vous ne pouvez pas bâtir quelque chose à partir de ce financement. J'espère que cela se poursuivra également à la fin mars.

**La présidente:** Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Savard-Tremblay, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci, madame la présidente.

Mesdames les témoins, je vous remercie de vos présentations et de vos prises de position aujourd'hui.

Lors de la dernière réunion, des témoins nous ont indiqué qu'un des facteurs faisant que les entrepreneures ont davantage de difficulté à obtenir du financement est le fait qu'elles osent moins, c'est-à-dire qu'elles sont moins à l'aise lorsque vient le temps de présenter un argumentaire de vente.

Partagez-vous cette opinion? Moi, je trouve ça assez surprenant, parce qu'on a vu tellement de femmes avec un sens de l'audace infiniment supérieur à celui des hommes.

Si vous partagez ce constat, quelles mesures, selon vous, pourraient être instaurées pour répondre à ce qui pourrait être assimilé à une espèce de manque de confiance?

[Traduction]

**Mme Khadija Hamidu:** J'aimerais répondre à cette question. Je vous remercie.

Je pense assurément que les femmes ont du mal à présenter l'argumentaire de vente, mais je pense que le plus important, c'est que les femmes subissent beaucoup de stress en ce qui concerne le financement. Dans le cadre de nos programmes PowerUp Live et Po-

werUp Explore, nous avons formé des femmes afin qu'elles aient un meilleur niveau de confiance pour exécuter leurs tâches et pouvoir réaliser leurs plans d'affaires dans leur ensemble. Cependant, je pense que le gros problème qui touche les femmes et le programme d'entrepreneuriat est le manque de financement permanent pour les programmes qui ont produit ces solides éléments de renforcement des compétences pour les programmes comme celui-là.

Je veux simplement insister pour dire que oui, nous pouvons apprendre à mieux présenter nos plans d'affaires, mais je pense que l'essentiel est de poursuivre avec les programmes que nous avons déjà au Canada dans leur ensemble.

**Mme Lechin Lu:** Je voudrais ajouter quelque chose, parce que les recherches montrent que les bailleurs de fonds ou les investisseurs ont des perceptions différentes lorsqu'ils évaluent les qualités des occasions d'affaires présentées par des femmes et des hommes. La recherche montre que, même lorsqu'elles présentaient le même argumentaire de vente, les femmes étaient généralement moins bien évaluées.

Puis durant les processus, on leur posait des types de questions différentes. Les femmes recevaient habituellement des questions comme les suivantes: « Comment atténuez-vous ce risque? » et « Comment gérez-vous cet échec? » Lorsque les hommes présentent leur argumentaire de vente, ils sont plus susceptibles de se faire poser des questions comme les suivantes: « Quelle est la possibilité de croissance de l'entreprise? Quelle est votre stratégie de croissance? » La recherche montre que lorsque ces types de questions différentes sont posées, elles entraînent des résultats différents, et des questions davantage axées sur la promotion sont associées à des investissements plus élevés.

Il existe également des obstacles systémiques et des stéréotypes ainsi que des biais implicites selon lesquels les femmes entrepreneures sont perçues comme étant moins confiantes. Très souvent, comme nous le disons souvent à GATE, « Réglez le système, pas les femmes ».

• (1720)

**Mme Adriana Vega:** Je ne sais pas si j'ai le temps de répondre.

**La présidente:** Attendez, madame Lockyer. Mme Vega veut répondre également à la question.

**Mme Adriana Vega:** Merci.

J'aimerais parler de la question des biais, parce que c'est vrai. Beaucoup des commentaires que j'ai entendus de la part de mes collègues lors de l'appel, m'ont interpellée, parce que nous entendons cela aussi.

Les femmes entrepreneures et les fondatrices préparent et font le travail, et leur entreprise est rentable. Lorsqu'elles rencontrent les investisseurs, tous ceux à la table du capital sont des hommes. Les femmes ne sont pas représentées. Cela ne fait que perpétuer le cycle des préjugés dans les décisions d'investissement.

Si vous regardez certains des efforts que nous faisons en tant qu'association, vous verrez qu'ils visent précisément à faire pencher la balance à la table décisionnelle de sorte que les femmes ne soient pas seulement représentées et ne soient pas simplement assises à la table, mais qu'elles aient un pouvoir décisionnel, en répartissant les investissements et en comprenant les difficultés auxquelles les femmes entrepreneures sont confrontées et en rencontrant les femmes là où elles sont. C'est pourquoi certains de nos efforts cherchent en fait à réduire ces préjugés dans les décisions d'investissement, parce que les préjugés sont un problème. Je pense que vous entendrez autant le milieu des investisseurs que les entrepreneurs dire que l'accès au capital et la présentation de cet argumentaire de vente sont des défis, bien sûr.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je pense qu'une autre témoin voulait ajouter quelque chose, et nous pourrions sans doute la laisser le faire plus tard.

Madame Vega, c'est intéressant lorsque vous dites que les investisseurs sont des hommes. Comment se fait-il que les investisseurs soient des hommes? Pourquoi est-ce le cas? Le capital semble-t-il concentré entre des mains masculines, selon vous?

[Traduction]

**Mme Adriana Vega:** Je pense que notre industrie n'échappe pas à la dynamique qui a une incidence sur d'autres secteurs du système financier. Je pense qu'il existe des préjugés, et de manière générale, je pense que la voie qui permet d'entrer dans notre industrie n'est pas vraiment claire.

Comme je l'ai dit, notre industrie n'est pas très vieille — elle n'a que dix ans — alors pour beaucoup de ces choses, nous innovons au fur et à mesure. On est conscient du fait que c'est un problème, et les fonds eux-mêmes vous diront qu'ils veulent augmenter la représentation des femmes et d'autres communautés sous-desservies à la table du capital.

Je n'ai pas vraiment de réponse à vous donner, mais je dirais que c'est un problème qui persiste dans l'ensemble de l'industrie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Madame la présidente, je crois qu'une autre témoin voulait ajouter quelque chose.

[Traduction]

**La présidente:** Je suis désolée, il ne vous reste plus de temps. Vous avez réussi à fournir beaucoup de renseignements, toutefois, pendant votre temps.

Monsieur Cannings, vous avez six minutes, s'il vous plaît.

**M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD):** Merci à vous tous d'être ici avec nous aujourd'hui.

Je vais commencer par Mme Campbell.

Il s'agit du Comité du commerce international, et dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé des accords commerciaux du Canada. Il est certain que dans les accords commerciaux modernes, dans les plus récents, il y a des chapitres sur la place des femmes dans l'économie et sur la promotion de l'égalité des genres. Je n'ai pas vraiment saisi vos réflexions à ce sujet et je me demande si je pourrais vous donner un peu plus de temps pour en dire plus.

Je pense que j'ai deux questions. Quel a été l'effet de ces chapitres? Ont-ils fait quoi que ce soit pour promouvoir la participation

des femmes au commerce international, et sinon, qu'aimeriez-vous voir dans ces chapitres qui aurait des répercussions positives?

**Mme Karen Campbell:** Il est clair pour moi que le Canada est et a été un chef de file mondial dans les accords de libre-échange sans distinction de genre. Nous disposons d'une stratégie de commerce et de développement assez profémiste. Je pense que le coup de collier est venu initialement des pays d'Amérique du Sud pour vraiment faire avancer le paritarisme, et le Canada a vraiment repris cette idée en emboitant le pas. Je pense qu'il est utile que certaines femmes canadiennes occupent des rôles principaux en matière de leadership. Nous avons la ministre Freeland, la ministre Joly et la ministre Ng qui occupent des postes clés pour aider à faire avancer cette notion. Je vois que l'ajout de chapitres liés au genre et de dispositions dans les accords de libre-échange a contribué au financement des petites et moyennes entreprises des femmes, qui mettent l'accent sur l'agriculture et d'autres secteurs. Je pense que c'est une chose formidable à voir, mais cela ne règle pas tous les problèmes que nous connaissons concernant l'accès des femmes aux marchés internationaux.

C'est une bonne mesure, et, à la Fondation canadienne des femmes, nous encourageons certainement cet effort. Cependant, tous les autres éléments entourant le soutien de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, le Programme de préparation à l'investissement et toutes ces autres initiatives doivent également se poursuivre pour que nous puissions fournir un soutien national aux entreprises qui profiteraient de ces dispositions.

• (1725)

**M. Richard Cannings:** Y a-t-il des moyens particuliers que vous voudriez employer pour renforcer ces chapitres afin de fournir le cadre aux deux pays ou aux deux parties dans ces accords, pour vous assurer que les femmes reçoivent ce soutien?

**Mme Karen Campbell:** Je dois admettre que je ne suis pas experte en commerce international, alors je ne pourrais pas vraiment fournir de recommandations détaillées concernant la façon dont ces chapitres en particulier pourraient être renforcés. Toutefois, je peux dire que leur seule présence est encourageante et quelque chose que nous aimerions voir.

**M. Richard Cannings:** D'accord.

Madame Lu, je pense que, au début de vos commentaires, vous avez mentionné que les entreprises des femmes sont souvent différentes. Les petites entreprises indépendantes sont fréquentes. Ces types d'entreprises sont souvent écartées dans certaines des possibilités d'investissement.

Je me demande si vous pourriez nous en dire plus à ce sujet. Comment devrions-nous voir les petites entreprises souvent indépendantes qui ont besoin de soutien et n'en reçoivent pas à l'heure actuelle? Que devrions-nous faire différemment?

**Mme Lechin Lu:** Merci beaucoup de poser ces questions.

Il est certain que nous avons vu des recherches sur la façon dont les entreprises des femmes diffèrent de celles dirigées ou fondées par des hommes. Une distinction très claire est qu'elles sont plus concentrées dans les petites entreprises avec moins de dix employés. Ce sont aussi souvent des entreprises indépendantes. Par définition, je pense qu'une bonne partie de la recherche sur les programmes d'entrepreneuriat ne se penche pas vraiment sur ce groupe d'entrepreneures, mais elles, les femmes, sont surreprésentées.

D'autres recherches montrent que les femmes poursuivent la croissance de manière très différente, à cause de toutes les autres circonstances. Elles effectuent une grande partie du travail non rémunéré à la maison, et même au sein de l'entreprise. Elles assument souvent beaucoup plus des tâches administratives qui sont sous-évaluées.

Pour ce qui est d'avoir de meilleures politiques, je n'ai pas de solution miracle à ce problème ni de recommandations particulières, mais lorsque nous examinons les politiques ou les programmes qui appuient les femmes dans l'entrepreneuriat, même dans l'accès aux marchés internationaux, je pense que nous devons jeter un regard à ce segment spécial de l'entrepreneuriat et adapter plus de programmes ciblés pour le soutenir.

Si je parle de ma propre expérience, j'ai déjà été consultante autonome auprès de clients internationaux. Je ne me suis jamais dit qu'un type de politique ou de programme commercial pourrait s'appliquer à moi, mais en regardant maintenant la situation, je pense que j'exportais mon service. Je pense que le Canada tirerait un avantage à élargir ces définitions et à se pencher sur ce groupe d'entrepreneures.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Martel, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leur présence.

Madame Vega, bien que le Canada investisse davantage dans le soutien aux entrepreneures, des pays comme le Royaume-Uni et l'Allemagne affichent des taux nettement plus élevés en ce qui a trait aux femmes entrepreneures. Ainsi, au Royaume-Uni, c'est presque le double. Pensez-vous que, au Canada, les fonds sont mal orientés ou sous-utilisés quand vient le temps de soutenir les entrepreneures?

• (1730)

[Traduction]

**Mme Adriana Vega:** Je ne suis pas certaine de pouvoir me prononcer sur les résultats d'autres pays et je ne connais pas les statistiques pour les pays que vous mentionnez, mais j'ai entendu mes collègues parler de l'explosion du nombre de femmes dans les technologies et de femmes entrepreneures, et nous entendons la même chose. C'est une tendance très positive. Nous voulons en voir davantage.

Je pense que le défi, au moins dans notre industrie, lorsque des gestionnaires de fonds font des collectes de fonds puis affectent ce capital à des entreprises, y compris des entreprises dirigées par des femmes, c'est que beaucoup d'entre elles sont en concurrence les unes avec les autres pour les mêmes réserves de capitaux qui sont offertes dans le pays.

Lorsque vous êtes un AG, un associé général, que vous gérez un fonds ou une entreprise, vous vous tournez vers des réserves de capitaux différentes pour obtenir ces fonds. Vous vous adressez aux sociétés, aux investisseurs institutionnels, aux particuliers, aux réseaux providentiels et ainsi de suite. Tant et aussi longtemps que cette réserve de capitaux ne croît pas, je pense qu'il sera très difficile de l'injecter dans les fonds et, au bout du compte, les entrepreneures. Je pense qu'il serait peut-être préférable d'examiner l'en-

semble de la chaîne de formation des capitaux et la meilleure façon de la canaliser.

[Français]

**M. Richard Martel:** Le Canada offre du financement aux femmes entrepreneures. Il semble cependant mal l'utiliser pour développer des infrastructures, comme des incubateurs ou des programmes de mentorat précisément destinés aux femmes.

Je sais que vous avez parfois de la difficulté à comparer la situation du Canada à celle d'autres pays. Toutefois, si on la compare à celle des États-Unis et du Royaume-Uni, comment le Canada pourrait-il mieux utiliser les ressources existantes pour réellement renforcer l'écosystème entrepreneurial féminin au pays?

[Traduction]

**Mme Adriana Vega:** Ce qu'il faut en partie, c'est que ces résultats commencent à se concrétiser, parce que, au bout du compte, les associés généraux qui collectent des fonds et affectent des fonds doivent donner des résultats à leurs investisseurs. Lorsque vous finissez par quitter une entreprise, il doit s'agir d'une entreprise d'actifs, et l'on doit démontrer que la thèse est bonne et que ces entreprises réussissent.

Par rapport au Royaume-Uni, je ne sais pas comment nous nous comparons. Je n'ai pas les statistiques devant moi, mais pour vous donner une idée des écarts entre les marchés canadien et américain, au plus fort de l'allocation de capitaux, en 2021, le Canada avait déployé environ 16 milliards de dollars dans la classe d'actifs. En comparaison, aux États-Unis, c'était 300 milliards de dollars. Bien sûr, cela vous montre rapidement les écarts qui existent dans l'allocation de capitaux, donc lorsque je parle de la manière dont la priorité est peut-être de faire croître ces réserves de capitaux, je pense que cela va au cœur de l'argument.

Pour ce qui est des préjugés qui existent de manière générale, que ce soit aux États-Unis ou au Canada, cela ne nous est pas inconnu, et nous voyons ces mêmes préjugés. Nous cherchons à les éliminer, mais je pense que l'on doit peut-être aussi seulement attendre la maturation du secteur.

[Français]

**M. Richard Martel:** Aux États-Unis, les femmes ont créé beaucoup de nouvelles entreprises après la pandémie. Au Canada, on parle surtout de soutien à la reprise.

J'aimerais connaître votre avis. Selon moi, on ne voit pas le même essor de l'entrepreneuriat féminin ici. Est-ce que ça montre que l'intervention du gouvernement n'est pas aussi efficace qu'on le pense?

[Traduction]

**Mme Adriana Vega:** Dans une certaine mesure, je ne suis pas du même avis. Je pense que nos statistiques montrent que les nouvelles entreprises connaissent vraiment un essor en ce moment, alors peut-être que ce cycle a atteint le fond et qu'il commence à remonter.

Beaucoup de programmes que le gouvernement a mis en œuvre affichent un bon bilan de réussite, mais, comme je l'ai dit, les cycles dans notre industrie sont très longs. Il faut une dizaine d'années entre le moment où vous recueillez les fonds à déployer jusqu'à l'obtention d'un rendement de ces capitaux. Je pense que les statistiques montrent que les femmes entrepreneures commencent vraiment à s'y intéresser. Nous verrons des résultats au cours des prochaines années.

[Français]

**M. Richard Martel:** Même compte tenu des initiatives en place, l'accès au financement pour les femmes entrepreneures reste un défi majeur au Canada. Pensez-vous que les programmes actuels ne ciblent pas efficacement les secteurs où les femmes ont besoin de soutien, en particulier en comparaison avec les États-Unis et l'Europe, où l'accès au capital pour les femmes semble plus efficace?

[Traduction]

**Mme Adriana Vega:** C'est peut-être discutable. Sont-ils attribués aux bons secteurs? Au final, l'allocation de capitaux doit continuer de se faire en fonction des marchés. Il y a un maximum d'interventions que vous pouvez faire dans le marché avant de commencer à déformer cet aspect du risque et de la récompense, alors les entités doivent continuer de bien se comporter.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Sheehan, allez-y pour cinq minutes, s'il vous plaît.

• (1735)

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup, madame la présidente. Cette discussion est très informative et intéressante.

Merci à tous nos témoins de leur témoignage et de leur travail pour améliorer l'entrepreneuriat chez les femmes et la participation des femmes au commerce également.

Nous avons parlé des centres d'entreprise, et j'ai eu comme un souvenir. J'étais autrefois directeur général d'un centre d'entreprise dans le Nord de l'Ontario, à Sault Ste. Marie, qui dessert Sault Ste. Marie et Algoma. Je suis ensuite allé travailler au ministère du Développement du Nord et des Mines, qui est comme FedNor pour l'Ontario, et je m'occupais de tous les centres du Nord de l'Ontario. Ce que vous dites aujourd'hui est ce que j'entendais à l'époque également. Comment allons-nous faire avancer les choses?

Madame Reimer-Epp, votre témoignage était absolument excellent. Vous êtes cofondatrice d'une grande entreprise, Botanical PaperWorks Inc. Ce n'est tout simplement pas une microentreprise avec plus de 50 personnes. Après avoir parcouru vos documents et écouté votre témoignage, madame Reimer-Epp, puis-je vous demander à quel point le mentorat est important pour vous? Je sais que vous intervenez dans le mentorat. Comment le gouvernement fédéral peut-il améliorer le mentorat des femmes auprès d'autres femmes, en particulier en ce qui concerne le commerce également?

**Mme Heidi Reimer-Epp:** À ce stade de ma carrière, je suis heureuse d'être mentore pour d'autres, mais j'ai assurément profité de mentorat sous une forme ou d'une autre au cours de toutes ces années en affaires. J'y ai accédé par l'entremise de ce centre d'expertise au début. Je ne suis pas allée là-bas parce que je cherchais du mentorat, mais c'était presque un critère pour envisager le financement et les autres services auxquels j'accédais.

En rétrospective, j'ai trouvé intéressant de me rendre compte que, lorsque nous fournissons des fonds, si nous associons cela à l'exi-

gence de mentorat, cela renforce l'efficacité des fonds remis, car vous recevez alors le soutien d'une personne qui est passée par là avant vous, qui peut signaler vos faiblesses ou vous donner une certaine expertise que vous ne possédez pas.

Bien sûr, c'était un programme de mentorat du gouvernement, mais j'ai plus tard trouvé du mentorat par l'intermédiaire d'autres groupes privés, comme Entrepreneurs' Organization et des choses auxquelles je contribuais en tant qu'entrepreneure, ce qui m'a aidé à faire croître l'entreprise jusqu'à un million, puis au-delà.

Je n'ai pas d'autres recommandations concernant ce que le gouvernement peut faire, mais j'espère que mon histoire peut aider à éclairer l'idée ou à fournir des idées.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup. C'est assurément très important.

Dans le cadre de vos activités, quelle part de marché est liée aux échanges? Est-ce quelque chose qui vous occupe beaucoup? Pourriez-vous nous raconter une histoire à ce sujet?

**Mme Heidi Reimer-Epp:** Pour nous, notre produit étant un produit-créneau — le papier semences est un secteur d'entreprise assez spécialisé — c'était tout naturel d'exporter pour avoir accès à un marché élargi. C'est quelque chose que je recommande aux personnes qui produisent un produit-créneau: allez au-delà du Canada pour prendre de l'expansion.

Le commerce international en fait partie depuis nos premières années en affaires. C'était également stimulé en partie par le fait que les Américains allaient en ligne plus rapidement que les Canadiens à l'époque, et bien sûr, ils étaient plus nombreux. Il y avait très peu de barrières commerciales à l'époque, alors il était assez facile d'exporter nos produits partout aux États-Unis.

Avec les années, nous nous occupons de notre propre planification pour sélectionner un marché d'exportation, nous y plonger puis vraiment optimiser nos ventes et notre campagne de marketing sur chaque marché, et nous ne cessons d'en ajouter.

**M. Terry Sheehan:** C'est vraiment formidable. Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse au PARO Centre de Thunder Bay dans le Nord de l'Ontario. Félicitations pour votre réussite. Je tombe toujours sur des gens du Nord de l'Ontario, que ce soit à Sault Ste. Marie ou ailleurs, que vous avez beaucoup aidés.

L'une des choses que je veux vous demander porte sur les agences de développement économique régional comme FedNor. Il existe une agence de développement économique régional pour chaque partie de notre grand pays. J'ai vu beaucoup des choses que FedNor a faites. Il a financé des personnes afin qu'elle puisse participer à des missions commerciales pour des communautés différentes. Il a offert des déjeuners. Il a fait du réseautage. Il a fourni des programmes de mentorat.

Que peut-il faire de mieux? Quelle est l'importance des agences de développement économique régional pour fournir des possibilités commerciales régionales? Avez-vous des idées à ce sujet?

• (1740)

**La présidente:** Madame Lockyer, je déteste vous le demander, mais pouvez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

**Mme Rosalind Lockyer:** Je ferai de mon mieux. Je suis désolée de ne pas être très brève, madame la présidente.

Je dirais que ce serait en établissant des liens entre les entreprises. C'est pourquoi j'ai invité des représentants du gouvernement à participer aux missions commerciales avec nous. FedNor nous fournit du financement, mais il y a quelques portes très difficiles à ouvrir pour nous, même dans une mission commerciale, si aucun représentant gouvernemental n'est présent. C'est quelque chose qui aiderait. Toutes les missions commerciales devraient compter sur la présence d'un fonctionnaire pour qui les portes sont ouvertes qui peut ensuite les ouvrir aux entreprises.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci, madame la présidente.

Mesdames les témoins, j'invite quiconque souhaitera répondre à la faire. Donc, ne soyez pas timides, levez la main, ne vous gênez pas.

À la dernière réunion, des témoins nous ont proposé l'instauration d'un incitatif fiscal qui encouragerait les plus grandes entreprises à s'approvisionner auprès d'entreprises dont les gestionnaires ou les propriétaires seraient des femmes. C'est comme ça que ça se fait aux États-Unis, en fonction d'un certain quota. Ça pourrait être compliqué à mettre en place, mais ce n'est pas impossible. Pensez-vous que c'est une bonne idée, une bonne voie, pour aider les femmes entrepreneures?

[Traduction]

**La présidente:** Mme Campbell a levé la main.

**Mme Karen Campbell:** D'accord, je vais tenter une réponse.

Bien sûr, je pense que les incitatifs fiscaux sont une excellente idée. Je pense que tout ce que l'on peut faire pour soutenir les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des personnes de diverses identités de genre, en particulier celles appartenant à des groupes dignes d'équité, afin qu'elles puissent obtenir des contrats du gouvernement serait très profitable, ainsi que tout ce que l'on peut faire pour examiner les politiques d'approvisionnement, et aussi un type de programme qui peut soutenir ces entreprises afin qu'elles puissent être prêtes à soumissionner pour ce genre de contrats.

Dans le cadre du travail que nous avons été à même de réaliser avec les fonds du Programme de préparation à l'investissement par l'entremise d'EDSC, nous aidions les femmes entrepreneures et les entrepreneurs de diverses identités de genre à se préparer à obtenir des investissements au moyen du Fonds de finance sociale. Quelque chose qui porterait sur l'approvisionnement serait une mesure très robuste, je pense.

C'est une façon un peu détournée de répondre à votre question. Je ne parle pas vraiment d'incitatifs fiscaux, mais je pense que c'est aussi une voie à suivre.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Combien de temps me reste-t-il, madame la présidente?

[Traduction]

**La présidente:** Vous avez 28 secondes.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Ça ne me laisse pas vraiment le temps de poser une autre question. Y a-t-il quelqu'un qui aimerait ajouter quelque chose?

[Traduction]

**La présidente:** Madame Reimer-Epp, voulez-vous répondre brièvement à cette question?

**Mme Heidi Reimer-Epp:** En bref, pour tous nos clients qui ont des exigences en matière d'approvisionnement qui affectent un certain pourcentage à des entreprises appartenant à des femmes et à des personnes issues de la diversité, nous avons profité de ces types de programmes. Cela a été à notre avantage.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Cannings, vous avez deux minutes et demie.

**M. Richard Cannings:** Merci.

Je vais m'adresser à Mme Hamidu.

Je vais poursuivre sur le même thème, à savoir que les femmes en général travaillent dans des plus petites entreprises, sont travailleuses indépendantes et prennent de l'expansion à différents moments, etc. Vous avez mentionné les coopératives et les collectifs comme modèles d'entreprise que les femmes utilisent le plus souvent. Je viens de rencontrer un groupe qui représente les coopératives au Canada. Il m'a fait part de certains des problèmes auxquels il est confronté, car c'est un modèle d'affaires qui est, je pense, assez rare au Canada. À cause de leur mode de financement, les coopératives ne cadrent pas avec beaucoup des tentatives du gouvernement pour promouvoir l'entreprise et les affaires.

Avez-vous des commentaires sur la manière dont nous pourrions soutenir les coopératives et les collectifs dans notre pays?

**Mme Khadija Hamidu:** Oui, absolument. Je vous remercie de poser la question.

Les coopératives et les collectifs dirigés par des femmes sont devenus un modèle d'affaires très important qui met l'accent sur l'équité sociale, économique et entre les sexes dans son ensemble. Les principes opérationnels et démocratiques qui se développent dans leur ensemble dans les structures favorisent l'autonomisation économique, la résilience des collectivités et la solidarité globale entre les femmes.

Je pense que, lorsque nous cherchons à continuer de les faire croître et que nous examinons les programmes déjà créés et les modèles d'affaires déjà créés dans leur ensemble, et revenons à la question plus large du manque de financement entre les programmes, la poursuite de ces programmes qui permettent de développer ces collectifs et ces coopératives est essentielle.

Lorsque nous examinons tous ces modèles et le fait que nous avons besoin de soutenir les femmes dans ces modèles, nous devrions assurément creuser davantage cette question. Encore une fois, je reviens toujours fermement à ceci — et cela repose sur les programmes que nous avons créés à YWCA — la croissance des femmes dans les programmes d'entrepreneuriat.

Dans ces modèles, peu importe ce que sont les collectifs ou les coopératives, les investissements de notre gouvernement pour poursuivre ces programmes sont essentiels, et pas seulement du point de vue d'une année, mais du point de vue cumulatif. Nous avons constaté une augmentation des données et nous savons que les investissements sont là. À quoi cela ressemble-t-il à long terme?

Lorsque nous regardons ces modèles et la croissance économique des femmes, il s'agit vraiment de se demander ce à quoi cet investissement ressemblera à long terme.

• (1745)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons nous tourner vers M. Williams pour cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC):** Merci, madame la présidente.

Madame Vega, vous avez fourni quelques statistiques au début concernant la difficulté pour les entreprises fondées par des femmes d'obtenir du financement en capital-risque.

Nous savons que les grands écarts qui existent entre le Canada et les États-Unis sont assez frappants. Je pense que, en 2023, le Canada a amassé 6 milliards de dollars en fonds de capital-risque, alors que les États-Unis en ont amassé 200 milliards de dollars.

Que voyons-nous dans les différences des statistiques que vous avez fournies pour le Canada? Je pense que vous avez dit qu'il s'agissait de 4 % des entreprises dont au moins une femme était fondatrice. Quels sont les chiffres aux États-Unis?

**Mme Adriana Vega:** La dernière statistique que j'ai, correspond à l'ensemble des entreprises. Elle était de 2 %. Le Canada s'en sortait plutôt bien. Je devine que ce chiffre est probablement moins élevé qu'aux États-Unis.

Une chose positive qui s'est passée cette année, c'est que ce chiffre a augmenté à 12 %. Cette augmentation indique que ces tendances ont effectivement eu des répercussions, notamment sur les investisseurs qui ont éliminé ces préjugés de leurs décisions.

Je pense que ces chiffres vont toutefois fluctuer. Mais, il n'en demeure pas moins qu'une augmentation à 12 %, au cours de la première moitié de l'année 2024 seulement, est très encourageante.

**M. Ryan Williams:** C'est bien.

Les chiffres que j'ai vus des États-Unis correspondent à environ 33 milliards de dollars. Je pense que le pourcentage de sociétés de capital-risque fondées par les femmes est de 21 %.

Ces chiffres s'expliquent, en grande partie, par le fait qu'il existe différents programmes mis sur pied par des sociétés de capital-risque, elles-mêmes, qui investissent dans ces entreprises en démarrage. Elles investissent non seulement dans la première étape, mais également dans la deuxième et troisième étapes. Et c'est très important.

Quelles sont les mesures spécifiques que nous pouvons prendre, au Canada, pour obtenir plus de capital-risque et continuer à augmenter ces chiffres?

**Mme Adriana Vega:** Je dispose de combien de temps?

Un bon moyen de le concevoir, c'est d'imaginer que c'est une chaîne d'approvisionnement. Pour passer de la collecte de fonds à l'étape de vos associés commanditaires, c'est-à-dire, votre base d'in-

vestisseurs, il faut beaucoup de temps. Vous leur proposez un concept et vous formulez une hypothèse concernant votre fonds. Votre hypothèse peut avoir trait à de jeunes entreprises, des entreprises dirigées par des femmes, ou des entreprises dirigées par des membres LGBTQ+. Une fois que votre hypothèse est établie, vous allouez ces fonds, et vous récoltez les fruits de votre travail. Puis vous commencez à vous retirer de ces investissements. Tout ce processus peut prendre jusqu'à 15 ans. Il faut énormément de temps pour établir le dossier d'une entreprise.

Au Canada, il existe quatre fonds entièrement dédiés aux entreprises fondées par les femmes. Il s'agit de fonds émergents, c'est-à-dire que ces entreprises en sont à leur première ou deuxième campagne de souscription. Cela va prendre du temps avant que nous voyions des résultats et que ces entreprises établissent leur hypothèse et disent, « monsieur l'investisseur institutionnel, voici les raisons pour lesquelles il est logique d'investir dans cette classe d'actif, et en particulier dans cette cohorte d'entreprises. »

Si nous nous revoyons dans quatre ou dix ans, je pense que ces indicateurs ne seront plus les mêmes. Encore une fois, lorsqu'on prend du recul et qu'on regarde l'historique de notre secteur, on se rend compte qu'il ne remonte qu'à dix ans. Nous progressons. Ce progrès est-il assez rapide? Probablement pas. Nous souhaitons tous que ce progrès prenne moins de temps, mais nous progressons.

• (1750)

**M. Ryan Williams:** Selon une statistique inquiétante, le capital de risque dont nous disposons n'est que de 6 milliards de dollars. Le chiffre aux États-Unis est beaucoup plus élevé. Beaucoup d'entreprises américaines investissent dans les entreprises canadiennes. Ce sont les sociétés de capital-risque qui investissent.

Pouvez-vous nous dire où les sociétés de capital-risque américaines investissent dans les entreprises au Canada? Est-ce que ces entreprises canadiennes, une fois qu'elles ont touché un certain pourcentage, quittent le Canada?

**Mme Adriana Vega:** Je pense que c'est aux alentours de la troisième campagne de souscription qu'on commence à reconnaître les entreprises qui risquent de quitter le Canada.

Le capital américain est vraiment dominant au Canada. Selon quelques statistiques, à certaines étapes, sur chaque dollar investi au Canada, 75 ¢ proviennent des États-Unis. Donc, il est très dominant.

De toute évidence, nous sommes situés juste à côté du plus grand marché de capitaux disponibles au monde. Même aux États-Unis, l'environnement est très compétitif. En effet, nombre d'administrations déploient du capital, et les régimes fiscaux diffèrent d'un État à l'autre.

J'ai l'impression qu'il s'agit d'un couteau à double tranchant, dans la mesure où, si nous avons accès à beaucoup de capitaux, nous sommes également dans une situation délicate. Beaucoup de ces entreprises vont, effectivement, être incitées à partir, donc...

**M. Ryan Williams:** Je m'excuse. Je n'ai que 20 secondes.

Les entrepreneurs et entreprises canadiennes qui dépendent des investisseurs américains risquent également de perdre leur statut de société privé sous contrôle canadien. Quelles sont les conséquences de cette perte de statut?

**Mme Adriana Vega:** Je pense qu'ils risquent de ne plus avoir accès à certains programmes au Canada. Finalement, c'est toute l'économie qui se retrouve perdante, car nous perdons de la propriété intellectuelle, des talents et nous n'avons plus la capacité de faire grandir ces entreprises, sur place, en multinationales.

Le Canada devrait revoir ses régimes fiscaux pour améliorer sa compétitivité. Ce serait une négligence de ma part de ne pas mentionner que les gains en capital ne sont évidemment pas la bonne manière de procéder.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Arya, allez-y, vous avez cinq minutes.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Je suis ravi de voir que l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement fait partie de cette étude très importante. Avant de me lancer en politique, j'ai été membre du CVCA pendant trois ans lorsque je travaillais pour une entreprise des technologies de la défense. À l'époque, j'étais également membre de Invest Ottawa, l'organisation responsable de promouvoir les entreprises de technologie dans le secteur technologique d'Ottawa.

D'ailleurs, je me renseignais justement aujourd'hui sur l'équipe d'Invest Ottawa. Je suis très heureux de constater que l'équipe actuelle est composée à 70 % de femmes, et qu'elle est dirigée par Sonya Shorey, la présidente et cheffe de la direction. C'est effectivement un grand pas vers l'avant. D'ailleurs, presque 50 % des membres du conseil d'Invest Ottawa sont des femmes.

Cependant, il faudrait que cette tendance touche également les entrepreneurs. Je suis donc ravi de constater que le CVCA est fondé sur trois piliers: l'éducation, la réserve de talents diversifiés, et la recherche sur la DEI, et c'est très important. J'étais membre du Comité de l'industrie, ici, en 2016-2017. Au cours d'une partie de notre étude, nous avons découvert que le pourcentage de femmes qui font partie de la haute direction des entreprises, au Canada était de 36 %, selon les statistiques de l'époque. C'est une bonne chose, mais nous devons viser plus que la barre des 50 %. En nous attachant aux détails, nous avons constaté que parmi ces 36 %, seulement 1 % des femmes faisaient partie de minorités visibles. Je suis heureux que le concept d'« entrepreneuriat des femmes » inclue les femmes autochtones, les femmes vivant avec un handicap, les femmes issues de minorités visibles, et ainsi de suite.

Madame la présidente, en écoutant divers témoins aujourd'hui, j'ai entendu deux choses. La première, c'est qu'elles ont besoin de plus de financement. C'est ce qui revient sans cesse. Lorsqu'un témoin se présente, ou un groupe industriel, et ainsi de suite, ils ont besoin de davantage de financement du gouvernement fédéral. Et si, à la place, je suggère ce que quelques témoins ont mentionné? Elles ont suggéré le programme PARI, qui est excellent pour les technologies émergentes, le programme de recherche scientifique et de développement expérimental, le programme RS & DE, et le Fonds pour les femmes en entrepreneuriat, qui finance les femmes entrepreneures dans tout le secteur, qu'elles lancent un restaurant ou une entreprise technologique.

J'aimerais poser cette question à Mme Vega: Dans le cadre de la promotion des femmes entrepreneures dans les secteurs émergents et dans les secteurs des technologies nouvelles et avancées, est-il mieux d'allouer une portion des programmes de financement existants, tels que PARI, RS & DE, etc., aux femmes entrepreneures, ou

n'est-il pas préférable d'encourager davantage ces femmes que leurs homologues masculins? N'est-ce pas mieux que de créer un autre fonds pour soutenir les femmes entrepreneures dans le secteur de la technologie?

• (1755)

**Mme Adriana Vega:** Cette question rejoint votre question précédente. Est-ce que c'est un encouragement dont vous avez besoin pour allouer des fonds spécifiquement aux femmes entrepreneures? Cette idée est utile, tout comme celle concernant les incitatifs fiscaux. En fin de compte, on obtient différents résultats avec différents outils stratégiques. Je pense que, finalement, il y a certaines choses à prendre en considération.

La première est que nous devrions être un tout petit peu plus ambitieux, car le gouvernement peut faire bien des choses: il peut atténuer les risques, encourager, et attirer le capital du secteur privé. Mais, à lui seul, le gouvernement ne peut pas tout faire. Voilà une chose.

La deuxième chose, c'est que la dynamique de marché est très importante. Même pour un entrepreneur, lorsqu'il obtient un financement d'entités privées, c'est juste un peu comme une carte de présentation qu'il obtient. Cette carte mentionne qu'il a réussi à obtenir du financement de toutes ces différentes sources de capitaux, y compris du gouvernement, mais également des autres entités.

Je pense que lorsqu'on crée des politiques, elles doivent être cohésives...

**M. Chandra Arya:** Je suis désolé, mais je dois vous interrompre car j'aimerais poser les mêmes questions à Mme Heidi Reimer-Epp.

**La présidente:** Il vous reste 30 secondes.

**M. Chandra Arya:** D'accord, je vais poser la question, et peut-être qu'elle pourra répondre après.

Vous avez mentionné des réglementations inefficaces et la nécessité que les agences du gouvernement se modernisent. Cela s'applique à tous les entrepreneurs. Est-ce qu'il y a quelque chose en particulier que vous aimeriez que nous fassions pour aider les femmes entrepreneures?

**Mme Heidi Reimer-Epp:** Est-ce que je peux répondre à cette question? Oui.

Je trouve encourageant que Manufacturiers et exportateurs du Québec, ou MEQ, s'intéresse à la paperasserie et aux obstacles au commerce. Donc, ce que nous pourrions faire, c'est de collaborer avec ce genre d'association afin que nous puissions repérer les obstacles et les enlever systématiquement.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Baldinelli, vous avez cinq minutes.

**M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC):** Merci, madame la présidente.

J'aimerais remercier les témoins de leur présence aujourd'hui.

Merci de vos présentations et de vos commentaires.

Madame Reimer-Epp, je vais faire le suivi de vos commentaires et des trois recommandations que vous avez formulées au cours de votre exposé. La troisième concernait les réglementations inefficaces en place qui entravent les occasions d'exportation et le potentiel de croissance des entreprises.

Pouvez-vous nous expliquer ce que votre entreprise traverse? Vous avez mentionné des exigences phytosanitaires et des dispositions réglementaires, qui en raison des échéanciers, vous empêchent de tirer profit des ventes et d'accéder aux marchés. Pouvez-vous nous fournir plus d'explications?

**Mme Heidi Reimer-Epp:** C'est un défi en raison de la rapidité des affaires de nos jours, en particulier pour des spécialistes en commerce électronique, comme nous. Nous vendons des biens de consommation, des biens dans le cadre de l'industrie des produits promotionnels, des produits d'emballage et de commémoration, et une vaste série de produits en papier.

D'un côté, nous avons des clients qui s'attendent à une expérience semblable à celle d'Amazon, c'est-à-dire, de recevoir leur produit soit le même jour, soit le jour d'après, ou soit deux jours après. D'un autre côté, il y a des entreprises comme nous, qui travaillent pour satisfaire aux attentes de nos clients. Lorsque nous travaillons en partenariat avec une agence du gouvernement pour obtenir des certificats phytosanitaires afin de répondre aux exigences en matière d'importation et d'exportation de semences à l'international, il n'y a aucune technologie rapide qui permet l'émission rapide des certificats. Et c'est ce qui nous ralentit.

Selon moi, c'est tout simple; il nous suffit d'un portail où nous pouvons demander un certificat et l'avoir le même jour. Cela nous permettrait de fonctionner. Je comprends que les choses ne soient pas aussi simples que cela, mais en même temps, si on nous demande à nous, en tant qu'entreprise, de nous tourner vers la numérisation et d'adopter cette technologie, nous aimerions qu'il en soit de même pour nos partenaires du gouvernement.

**M. Tony Baldinelli:** Merci de cette information.

Je vais m'adresser à Mme Lockyer, à présent.

Tout à l'heure, mon collègue a mentionné l'article d'opinion que vous avez publié le 23 mars. Il y est dit que, selon une étude menée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, les femmes propriétaires d'entreprises auraient créé plus de 1,5 million d'emplois, et contribué à hauteur d'environ 150 milliards de dollars à l'économie canadienne. En dépit de ces contributions, selon un sondage réalisé par le centre à but non lucratif, PARO, sur les femmes entrepreneures, ces femmes sont confrontées à des obstacles qui affectent leur santé mentale et leur bien-être.

Pouvez-vous nous donner plus de précision?

• (1800)

**Mme Rosalind Lockyer:** Oui.

Lorsque j'ai écrit cet article, nous sortions de la pandémie. Il y avait des pressions supplémentaires exercées sur les femmes, en raison de ce qui se passait chez elles. En effet, elles s'occupaient des enfants, à essayer de les instruire à l'écran, car elles ne pouvaient pas les envoyer à l'école, et s'occupaient également des problèmes des aînés, etc. À cela s'est ajoutée la perte de leur entreprise, étant donné qu'elles n'ont pas su rapidement passer au numérique, pour celles qui géraient une entreprise au détail, entreprise qui concerne surtout les femmes. C'est ce qui a exacerbé la pression.

Tout ce stress et toute cette pression affectent la santé mentale. C'est pourquoi nous avons ajouté, comme d'autres organisations axées sur les femmes, des éléments dans notre programme qui permettent de reconnaître ce genre de stress et la façon dont il affecte la santé mentale et physique. Ces éléments présentent également

des inconvénients à long terme pour les familles, la collectivité, et notre économie si les femmes sont affectées de cette manière.

Nous devons reconnaître que c'est un fait, et nous devons continuer de soutenir les femmes afin qu'elles puissent jouer le rôle important qu'elles jouent dans notre vie.

**M. Tony Baldinelli:** Merci.

Selon un sondage récent de la FCEI, 67 % des membres ont mentionné que les coûts fiscaux et réglementaires étaient la plus grande contrainte de coût pour leur entreprise.

Êtes-vous d'accord?

**Mme Rosalind Lockyer:** Oui, absolument.

Il y a sans cesse des modifications des régimes fiscaux. Je sais qu'à l'extérieur du Canada, les régimes fiscaux sont très différents. Le Canada a besoin de plus d'incitatifs fiscaux pour que les jeunes entreprises puissent survivre, car autrement, les gens ne prendraient pas le risque.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Fortier, allez-y.

[Français]

**L'hon. Mona Fortier:** Merci, madame la présidente.

Mesdames les témoins, je veux commencer par vous remercier de nouveau. Ce que vous nous dites est très intéressant. Je pense que ça nous donne vraiment une perspective sur la façon dont nous pouvons continuer à soutenir les entrepreneures en matière de commerce international.

La Bibliothèque du Parlement nous prépare souvent des questions et il y en a une que je trouve vraiment intéressante et que je souhaite explorer. Donc, si vous me permettez, je vais vous lire le contexte de cette question, à laquelle certaines d'entre vous pourraient vouloir répondre.

Des données empiriques indiquent que l'incapacité d'une entreprise à obtenir le crédit dont elle a besoin a tendance à réduire ses exportations. Selon un rapport de 2020 préparé par deux agences des Nations unies, les femmes obtiennent des prêts plus modestes à des conditions moins favorables que les hommes, parce qu'elles sont victimes de discrimination de la part des institutions financières dans le monde entier. Par ailleurs, en 2019, Affaires mondiales Canada a observé que les femmes sont susceptibles d'être victimes de violence et de harcèlement lorsqu'elles voyagent à l'extérieur du pays, en particulier aux postes frontaliers, ce qui limite leur capacité et leur volonté de participer au commerce et à l'investissement internationaux.

Au Canada, les entrepreneures qui exportent ont-elles des difficultés à obtenir du financement? Dans l'affirmative, quelle est la nature de leurs difficultés? De plus, les prêts accordés à ces entrepreneures sont-ils moins élevés que ceux accordés à leurs homologues masculins?

[Traduction]

**Mme Lechin Lu:** Je peux essayer d'y répondre.

Les études montrent, réellement, l'écart au chapitre du financement que les femmes entrepreneures reçoivent, par comparaison à ce que leurs homologues masculins reçoivent. Je pense que les problèmes sont multiples.

Il y a une chose que d'autres témoins ont mentionnée plus tôt, c'est l'écart de rémunération entre les genres qui existe au Canada et partout dans le monde. Cet écart cause des écarts en ce qui concerne les investissements et les épargnes entre les genres. Tout est lié. Tous ces écarts intergénérationnels et historiques, et ces inconvénients, ont affecté la capacité des femmes de pouvoir avoir accès au financement, que ce soit le financement par emprunts ou par actions.

Pour combler ces écarts, on ne peut pas juste se fonder sur la situation actuelle, car elle n'en est qu'une partie. Nous devons adopter une approche davantage holistique et étudier tous ces facteurs qui contribuent à empêcher l'accès des femmes au financement. L'un de ces facteurs est le manque de garantie. C'est, en grande partie, dû aux nombreux problèmes historiques, surtout pour les femmes autochtones, et, probablement, pour les femmes immigrantes et leurs cotes de crédit au Canada.

J'espère avoir répondu à votre question.

Du point de vue de la recherche, il faut qu'il y ait plus de recherches et de meilleures données pour que nous puissions mieux comprendre la situation.

• (1805)

[Français]

**L'hon. Mona Fortier:** Est-ce qu'une autre d'entre vous souhaite répondre à la question que j'ai posée?

[Traduction]

**Mme Rosalind Lockyer:** Je pense qu'on doit examiner la question de manière systémique. Il existe des obstacles historiques, culturels et systémiques. Quand elles demandent des fonds, les femmes ont l'impression qu'elles ne les obtiendront pas. Cela les dissuade également.

Tant que tous ces problèmes ne seront pas réglés, la situation restera inchangée. Il y a beaucoup de préjugés inconscients. Les gens ne pensent pas du tout qu'ils ont des préjugés contre les femmes, alors qu'ils en ont réellement, parce que c'est ce qu'ils ont entendu. Ils ont entendu dire que les femmes manquaient de confiance en elles et qu'elles manquaient de financement. Les femmes l'entendent, et les autres aussi. Cela a néanmoins des effets négatifs sur la façon dont les femmes réussissent à développer leur entreprise et à exporter.

Nous avons beaucoup de travail à faire. Deux ans de financement qui ne commencent qu'au bout de six mois, ce n'est pas suffisant. Nous devons nous attaquer à ces problèmes importants. Nous les connaissons; il faut établir un plan à long terme pour les régler.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay, pour deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci, madame la présidente.

S'agit-il de mon dernier tour de parole?

[Traduction]

**La présidente:** Oui, c'est la troisième série de questions.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** C'est parfait.

J'aimerais donc donner avis d'une motion qui porte sur un tout autre sujet. Je rassure le Comité: je ne demande pas qu'on suspende la réunion, et nous allons pouvoir continuer notre étude.

Par souci de transparence, je voudrais pouvoir donner avis de ma motion pendant que la réunion du Comité est publique. Le texte de la motion sera bien sûr envoyé aux membres dans les deux langues officielles, et je souhaiterais qu'on en dispose à la prochaine réunion.

Ma motion porte sur la question du travail forcé et en voici le texte:

Étant donné que:

(a) dans son Budget présenté en mars 2023, le gouvernement avait annoncé son intention de présenter d'ici 2024 un projet de loi visant à éliminer le travail forcé des chaînes d'approvisionnement canadiennes et à renforcer l'interdiction d'importation des biens produits par le travail forcé (la page 195 de la version francophone et page 171 de la version anglophone);

(b) dans son Budget présenté en mars 2024, le gouvernement avait annoncé qu'il accomplirait pareille mesure au cours de l'année 2024 (la page 369 de la version francophone et page 320 de la version anglophone);

(c) à ce jour, le gouvernement n'a toujours pas donné suite et qu'aucun projet de loi n'a encore été déposé;

(d) à la suite d'une motion unanime adoptée le 28 novembre 2023, le Comité avait envoyé une lettre au gouvernement, afin de lui rappeler l'engagement de son gouvernement et de solliciter une réponse à l'attention du Comité et d'expliquer les raisons de cette inaction, mais que malgré cela rien n'a encore été fait par le Gouvernement;

Que le Comité fasse rapport à la Chambre pour exprimer que le recours à ces pratiques qui briment les droits fondamentaux de travailleurs, de personnes vulnérables et d'enfants est totalement inadmissible et qu'il estime déplorable et inacceptable l'inaction du Gouvernement.

Madame la présidente, me reste-t-il encore du temps? J'aimerais revenir à nos moutons.

[Traduction]

**La présidente:** Vous avez encore du temps, parce que je n'ai pas pris de votre temps quand vous lisiez votre motion. J'ai laissé la motion...

**Des voix:** Ha, ha!

**La présidente:** C'est logique. J'aurais fait la même chose pour vous.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Vous êtes très généreuse, madame la présidente.

• (1810)

[Traduction]

**La présidente:** Nous essayons d'être aimables et polis avec tous les députés.

Il vous reste deux minutes et 20 secondes.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** M'avez-vous dit qu'il ne me restait que 20 secondes?

[Traduction]

**La présidente:** Vous avez deux minutes et 20 secondes, à condition que vous poursuiviez.

**Des voix:** Ha, ha!

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci, madame la présidente.

Mesdames les témoins, le 26 mars 2024, le Réseau des femmes d'affaires du Québec a annoncé le lancement, à la grandeur du Canada, de son projet Maïa de Croissance inclusive. Ce projet vise à fournir des informations, du réseautage et des conseils aux entrepreneures désireuses d'accéder à de nouveaux marchés. Une représentante du Réseau des femmes d'affaires du Québec, qui était ici lundi, nous a mentionné qu'elle considérait que le Québec était un peu en avance dans le domaine et qu'il était en train d'inspirer le reste du Canada, notamment grâce à ses institutions et à son approche un peu plus interventionniste. En effet, il offre du soutien aux entrepreneures, notamment par l'intermédiaire d'Investissement Québec et de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Y a-t-il des initiatives ou des programmes en vigueur au Québec qu'il serait souhaitable d'exporter dans les autres provinces? Inversement, y a-t-il des initiatives intéressantes dans certaines provinces qui gagneraient à être connues dans le reste du Canada?

Quiconque veut répondre à mes questions peut le faire.

[Traduction]

**Mme Khadija Hamidu:** J'aimerais répondre à cette question en ce qui concerne certaines autres initiatives en cours, en Ontario, en particulier.

L'une d'entre elles s'inscrit dans nos programmes du YWCA. Encore une fois, le réseautage est un moyen essentiel qui permet aux entrepreneures de se rencontrer et de parler, non seulement des obstacles auxquels elles font face, mais également de certains des aspects positifs avec lesquels elles composent actuellement, dans le cadre de la croissance et de l'expansion de leurs entreprises.

L'une de ces initiatives, c'est les discussions bimensuelles que nous avons appelées PowerUp Live. Les discussions portent sur des sujets différents. Elles portent sur les différentes difficultés financières et les différentes possibilités de croissance dans l'entrepreneuriat. Plus de 80 personnes s'inscrivent à ces discussions, toutes les deux semaines, dans le cadre de notre programme. Je pense qu'elles doivent être étendues à d'autres communautés. Nous avons commencé à travailler sur l'organisation de ces discussions à Vancouver, à Saskatoon, au Manitoba et à Calgary. C'est une initiative en cours que nous avons lancée en matière de réseautage.

Je pense que l'élément principal de cette possibilité réseautage, c'est l'occasion de parler de différentes idées et de différents sujets qui touchent actuellement les femmes dans leur parcours d'entrepreneures. L'une des plus grandes parties concerne la littératie financière. Dans le cadre de ces discussions, il faut toujours parler de problèmes actuels que les femmes rencontrent. Ces discussions permanentes nous permettent d'en apprendre davantage sur le parcours des femmes dans l'entrepreneuriat.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Cannings, s'il vous plaît.

**M. Richard Cannings:** Merci.

Je vais poursuivre avec Mme Hamidu.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez également mentionné l'importance des marchés publics. D'autres témoins en ont parlé, et cela touche toutes les entreprises qui démarrent dans cette

vallée de la mort, quand il s'agit de passer de la recherche et du développement à un produit commercial, quand on doit gagner la confiance des clients et des acheteurs, mais que l'on a également besoin d'un flux de trésorerie pour continuer. Les marchés publics peuvent fournir les deux.

Je me demande si vous pourriez commenter diverses situations que vous avez peut-être rencontrées avec des entreprises que des femmes ont développées et qui auraient pu avoir recours aux marchés publics.

**Mme Khadija Hamidu:** Oui, absolument.

Nous avons offert plus de 100 possibilités d'entrepreneuriat aux femmes qui ont participé à notre programme, en ce qui concerne les marchés publics, et qui n'ont pas pu obtenir le financement durable nécessaire pour améliorer et élargir leur programme. Nous en avons eu un nombre incalculable dans le domaine des soins de santé, de la technologie et des STIM, qui ont besoin d'un soutien permanent et de l'aide du gouvernement pour donner de l'expansion à leur programme.

Nous sommes récemment entrés en contact avec notre usine d'innovation et notre centre de programmes d'innovation pour, encore une fois, adapter ces programmes et fournir différents documents aux femmes pour qu'elles puissent développer leurs entreprises dans le domaine de la technologie, des STIM et dans l'industrie des métiers spécialisés.

Encore une fois, quand on regarde les marchés publics et les possibilités de financement initiales nécessaires, destinés encore une fois aux entrepreneures, il faut vraiment se pencher sur les STIM. Il faut se pencher sur la technologie et les métiers spécialisés ainsi que le financement destiné à ces programmes pour développer les entreprises dirigées par des femmes.

• (1815)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Jeneroux, pour cinq minutes.

**M. Matt Jeneroux (Edmonton Riverbend, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie tout le monde d'avoir pris le temps, aujourd'hui, d'être parmi nous.

J'ai une question, et j'espère que vous pourrez peut-être m'aider, madame Vega.

À la dernière réunion du Comité, un témoin a dit qu'il a été assez difficile, après avoir cherché un capital de risque et l'avoir obtenu aux États-Unis, de pouvoir ensuite rendre une entreprise admissible au financement et à d'autres types de soutien, ici, au Canada. On dirait qu'une fois qu'ils ont emprunté la voie des États-Unis, ils ne peuvent plus s'en passer.

Est-ce qu'il s'agit d'une expérience que vous avez connue? Est-ce exact? Si c'est le cas, le gouvernement pourrait-il ou devrait-il jouer un rôle pour aider les entreprises canadiennes à le rester?

**Mme Adriana Vega:** Oui, c'est un problème que nous connaissons. Dans un sens, c'est une tendance presque naturelle. Une grande partie du marché pour les entreprises canadiennes se trouve en dehors du Canada. La plupart des entreprises qui obtiennent du capital de risque doivent montrer qu'elles disposent d'un plan global pour réussir. Nous avons une économie relativement plus petite, ou un petit marché, pour ce qui est des consommateurs. D'une certaine manière, les États-Unis sont un grand pôle d'attraction. Ils disposent d'immenses bassins de talents et de capitaux.

Il faut faire pencher la balance lorsqu'il s'agit de mesures incitatives pour conserver certains de ces éléments à l'intérieur de nos frontières, que ce soit les talents ou les capitaux. Ensuite, en tant que gouvernement, vous disposez de nombreux outils. Nous avons étudié des choses comme la SR et ED, par exemple.

Un examen est en cours. Nous attendons des nouvelles à ce sujet. Nous envisageons de rendre certains de ces programmes un peu plus ciblés, en les mettant spécifiquement à la disposition des entreprises qui sont dans une phase de croissance spécifique. Si vous en êtes, par exemple, à votre troisième collecte de fonds, vous risquez déjà probablement d'aller ailleurs, et vous avez déjà probablement investi beaucoup de dollars américains. Il serait judicieux de cibler certaines entreprises qui réussissent et qui s'alignent sur certains de nos secteurs prioritaires.

Ensuite, il y a des choses comme les incitatifs. Aujourd'hui, nous avons parlé de la possibilité d'offrir quelques incitatifs fiscaux ou de réorienter certains de ces programmes de façon à encourager ces entreprises canadiennes à rester. Je pense qu'elles ont toutes de la valeur, mais au bout du compte, ce sont les dirigeants qui donnent le ton. Il faut mettre en œuvre une véritable stratégie qui fasse du Canada un endroit très attrayant pour créer une entreprise.

Bon nombre de ces entrepreneures veulent rester, mais nous continuons, d'une certaine manière, de leur faciliter la décision de partir. C'est là que nous devons vraiment concentrer nos efforts. Par exemple, l'imposition des gains en capital — je sais que je le répète sans cesse — est vraiment au cœur de l'équilibre risques-avantages de notre secteur. Il est possible de changer la situation au moyen d'incitatifs fiscaux, mais au bout du compte, c'est probablement le signal le plus fort que l'on puisse envoyer au marché.

C'est le genre de question que l'on entend tous les jours de la part des entrepreneurs ou des investisseurs, qui doivent décider de créer ou de développer une entreprise, ici.

Oui, il faut vraiment adopter une approche presque plus stratégique.

**M. Matt Jeneroux:** Ces derniers temps, entendez-vous de plus en plus parler de ce genre de choses? En particulier, en ce qui concerne les gains en capital, parce que vous avez dit qu'il s'agissait évidemment d'un obstacle, les entreprises de votre réseau viennent-elles en discuter avec vous et vous dire que c'est un facteur vraiment décisif?

**Mme Adriana Vega:** Une entreprise prendra de nombreux éléments en considération. Je ne pense pas qu'il y ait une seule entrepreneure qui se lance, dès le début, en disant « combien d'impôt vais-je payer dans cet endroit, par rapport à ailleurs? » Elles sont généralement là pour résoudre un problème. Elles ne pensent même pas à générer des revenus. Elles sont à la pointe de l'innovation, et c'est ce que nous considérons comme étant leur principal incitatif. Cependant, quand elles commencent à collecter des fonds et à dé-

velopper leur entreprise, je pense que c'est à ce moment-là qu'elles commencent à prendre en considération les coûts.

Le problème, c'est que nous augmentons le coût du capital, ce qui, en principe, ne devrait pas être un problème, mais il l'est quand on a les États-Unis comme voisin, parce qu'il y a des États qui...

Je ne parle même pas de la Californie; je pense à des États comme l'État de Washington, le Minnesota, le Texas ou l'Ohio. Tous ces États sont des centres comparables, au chapitre du financement de capital de risque, et il en coûte plus cher ici aujourd'hui que dans la plupart de ces États, donc oui, nous entendons ces discussions et ces questions. Je ne pense pas que nous sommes sur le point de perdre des entreprises, mais il s'agit certainement d'une question que l'on examine de plus près.

• (1820)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Sidhu, vous avez cinq minutes.

**M. Maninder Sidhu (Brampton-Est, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'avoir pris le temps d'être parmi nous, aujourd'hui.

Madame Lockyer, vous avez parlé des missions commerciales et des délégations commerciales et de l'importance de la participation de représentants du gouvernement à ces délégations commerciales, car cela contribue à ouvrir des portes sur les marchés étrangers. C'est exactement ce que nous faisons dans le cadre de la stratégie indo-pacifique. La ministre Ng dirige des missions commerciales de l'équipe canadienne au Japon, en Malaisie, au Vietnam, en Corée du Sud et dans de nombreux autres pays. Nous avons constaté que c'était une véritable réussite, parce que nous avons pu ouvrir des portes et permettre aux entrepreneures du Canada d'accéder à des possibilités à l'étranger.

Vous avez parlé du programme CanExport. Pouvez-vous nous parler de certaines des réussites de ce programme? Je sais que vous avez dit que le programme est très populaire et que vous espérez que davantage de fonds y seront consacrés, mais j'aimerais vraiment savoir quelles sont les réussites avec le programme CanExport.

**Mme Rosalind Lockyer:** Nous avons connu beaucoup de succès avec le programme CanExport, parce que nous financions pour la première fois des femmes pour qu'elles participent à des missions commerciales. Nous les formions à le faire. Quand elles commencent à prendre leurs marques, elles sont toutes enthousiastes à l'idée de faire ce qu'elles font, et elles veulent alors recommencer. Elles doivent probablement y participer trois fois avant de vraiment progresser comme elles le souhaitent.

Cependant, elles sont encore en train de démarrer et de développer leur entreprise, et si l'on regarde les statistiques, on verra que les entreprises en démarrage sont très douées pour l'exportation. Elles démarrent en ayant à l'esprit l'idée d'exporter, alors les entrepreneures développent donc leur entreprise et l'exploitent de façon à exporter. C'est à ce moment-là qu'elles ont besoin de ce soutien essentiel.

Notre financement provenait initialement, et provient encore, des organismes régionaux, contrairement à ceux financés par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ISDE, et ainsi de suite. Si les entreprises étaient financées par ISDE, les représentants du gouvernement s'y rendent automatiquement. Nous les invitions à y aller parce qu'ils avaient [*Inaudible*] partie de notre planification et de notre programme initiaux, mais je crois qu'il est essentiel qu'ils y aillent.

Cela pourrait s'expliquer par le fait qu'elles vont aux États-Unis, plutôt que sur le marché asiatique, aux Pays-Bas, ou profitent de toute autre possibilité qui se présente à elles. Il faudrait peut-être exporter davantage dans ces pays, parce que je pense que 60 % de nos exportations sont destinées aux États-Unis. Cependant, en raison de la facilité d'accès, nous avons décidé de commencer par les États-Unis: la culture est similaire, et il est plus facile d'apprendre à devenir un exportateur aux États-Unis, surtout dans l'industrie alimentaire. Il est plus facile d'entrer dans l'industrie alimentaire aux États-Unis que dans d'autres régions du Canada, ce qui est un autre problème que nous essayons de régler.

**M. Maninder Sidhu:** Madame Vega, vous avez dit qu'il existe de nombreux programmes fédéraux efficaces. Je pose la question aux témoins: si vous pouviez choisir un de vos programmes préférés, lequel serait le plus profitable, en ce qui concerne le soutien aux entrepreneures au chapitre des échanges?

Nous pouvons peut-être commencer par Mme Vega.

**Mme Adriana Vega:** Dans ma déclaration, j'ai parlé du financement que nous avons obtenu grâce à la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Je pense que nous avons obtenu des résultats très concrets. Je sais que ISDE a de nombreux autres programmes, dont on entend de bonnes choses, mais en ce qui concerne notre secteur, du moins, je pense que le simple fait de disposer d'un tel financement, que des femmes participent à des fonds et intègrent des entreprises dans notre secteur, c'est vraiment ce que nous pouvons espérer de mieux dans notre secteur, c'est certain.

**M. Maninder Sidhu:** Merci.

Nous pouvons peut-être entendre Mme Campbell ou Mme Hamidu.

**Mme Karen Campbell:** Je suis heureuse d'intervenir sur cette question.

Le financement de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat que nous avons reçu pendant deux ans était essentiel. Nous

avons sept partenaires communautaires qui travaillent avec des entrepreneures et des entrepreneurs de diverses identités de genre issues des communautés les plus défavorisées et qui leur apportent tout le soutien nécessaire pour leur permettre d'explorer la possibilité de créer une entreprise, de la démarrer ou de la développer. Nous n'aurions pas pu le faire sans le soutien de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat.

Cependant, comme l'a dit Mme Lockyer, deux ans, ce n'est pas suffisant. Nous avons beaucoup plus de travail à faire, et nos partenaires veulent continuer.

• (1825)

**La présidente:** Madame Hamidu, vous pouvez donner une réponse rapide.

**Mme Khadija Hamidu:** Excellent.

J'aimerais également mettre en lumière Uplift, un programme offert par le YWCA, et qui est financé par le gouvernement fédéral, en ce qui concerne la longévité de l'analyse des données de fabrication avancée et la progression des femmes dans les STIM et les métiers spécialisés.

Encore une fois, alors que nous continuons d'investir pour soutenir les femmes et de contribuer à leur développement économique, je pense que, quand on prend des domaines traditionnellement masculins, et que des femmes se lancent dans ces domaines, on connaît une croissance importante au chapitre de la longévité dans le cadre de notre objectif d'autonomisation économique des femmes.

**La présidente:** Je tiens à remercier tous les témoins. Je pense que nous avons obtenu des informations précieuses de chacune d'entre vous, aujourd'hui. Merci beaucoup.

Chers membres du Comité, nous devons approuver un projet de budget de 18 000 \$ pour l'étude.

Sommes-nous en faveur? Vous êtes d'accord. D'accord.

À titre d'information, quand nous nous réunirons, le 21, la ministre Ng sera ici pendant une heure, et le ministre Champagne sera présent pour la deuxième heure. Nous entendrons des témoins tout l'après-midi.

Merci beaucoup. Je vous souhaite de passer une belle fête de l'Action de grâce, à tous.

La séance est levée.







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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