



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 124

Le mercredi 30 octobre 2024

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mercredi 30 octobre 2024

• (1630)

[Traduction]

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

Il s'agit de la 124^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le lundi 16 septembre 2024, le Comité reprend son étude sur les Canadiennes et le commerce international.

Avant de présenter les témoins, je dois mentionner aux membres du Comité qu'un photographe est prévu pour la réunion du lundi 4 novembre, si tout le monde est d'accord. J'espère vous voir aussi bien mis que d'habitude.

L'hon. Mona Fortier (Ottawa—Vanier, Lib.): Devrons-nous aussi sourire?

La présidente: Cela serait bien.

Nous prendrons une photo. C'est quelque chose qu'on fait habituellement une fois par année.

Le 4 novembre, soit lundi, il y aura l'étude sur le bois d'œuvre. Le 6 novembre, nous examinerons les projets de rapport de l'étude sur la chaîne d'approvisionnement et de l'étude sur les produits de la mer.

Le greffier vous a transmis deux demandes de réunion informelle pour savoir ce que vous en pensez. NASCO, le réseau North American Strategy for Competitiveness, est en visite à Ottawa. Ils ont demandé à nous rencontrer pour une heure le 18 novembre.

Une délégation de la Colombie a aussi demandé à rencontrer le Comité le 20 novembre pendant une heure.

Les membres du Comité sont-ils d'accord pour les accueillir pendant les deuxièmes heures des réunions du 18 et du 20 novembre?

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Madame la présidente, puis-je intervenir?

Comme nous l'avons mentionné à la délégation de l'Équateur, je rappelle que le temps du Comité est limité. Si ces rencontres ont une valeur stratégique pour le Comité à court et à moyen terme, nous devrions leur accorder ces heures de réunion. Sinon, les rencontres informelles peuvent avoir lieu à un autre moment.

La présidente: Qu'en pense le Comité?

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Personnellement, je suis d'accord pour que nous recevions ces personnes, malgré les sujets que nous avons déjà convenu d'étu-

dier. Ce n'est pas tous les jours que des délégations nous font part de leur intérêt à venir nous entretenir de certains sujets. Elles seront de passage à Ottawa avant de repartir en Colombie. Selon moi, ça tombe sous le sens.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Desjarlais, vous avez la parole.

M. Blake Desjarlais (Edmonton Griesbach, NPD): Je suis d'accord avec mes collègues pour dire que s'ils viennent ici... On nous a dit qu'ils veulent parler de problèmes importants. S'ils demandent à nous rencontrer, je dirais qu'on ne peut pas dire non.

Bien sûr, je tiens compte des préoccupations de M. Arya au sujet du calendrier.

Madame la présidente, je m'en remets à vous et à votre recommandation pour déterminer si nous avons ou non le temps.

J'imagine, puisque vous posez la question, que nous l'aurions.

La présidente: Le greffier et moi les avons déjà intégrés au calendrier, si le Comité accepte de les rencontrer.

M. Blake Desjarlais: C'est très bien.

M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC): Madame la présidente, je pense que nous sommes d'accord pour prévoir une journée afin de gérer les rapports. Si vous pensez que nous serons ici de toute façon et que nous pouvons recevoir ce groupe, alors je crois que nous pouvons vous faire confiance.

Évidemment, nous ne voudrions pas nous priver de temps une journée où nous aurons une réunion importante, mais si c'est une journée à combler, pourquoi pas? Faisons-le.

• (1635)

La présidente: Merci beaucoup.

Si le calendrier le permet, comme l'a suggéré le greffier, les rencontres auront lieu à la deuxième heure. Nous consacrerons la première heure à nos travaux réguliers et nous leur accorderons la deuxième heure, si nous estimons qu'une heure complète est nécessaire.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Madame la présidente, je m'excuse, mais qui est le groupe qui présente cette demande? Je ne le connais pas.

La présidente: Il s'agit de NASCO, un réseau sur la stratégie nord-américaine de compétitivité.

M. Tony Baldinelli: D'accord.

La présidente: Tout va bien?

Je tiens à présenter mes excuses à nos témoins pour ces quelques minutes de retard.

Nous accueillons aujourd'hui, de la Fondation Asie Pacifique du Canada, Christine Nakamura, vice-présidente, Bureau central au Canada, par vidéoconférence.

De Investir Ottawa, nous accueillons Sonya Shorey, présidente et cheffe de la direction, également par vidéoconférence.

Nous vous souhaitons la bienvenue au Comité.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires, puis nous passerons aux séries de questions. Vous avez cinq minutes.

Madame Nakamura, voulez-vous commencer, s'il vous plaît?

Mme Christine Nakamura (vice-présidente, Bureau central au Canada, Fondation Asie Pacifique du Canada): Merci, madame la présidente.

La Fondation Asie Pacifique est un organisme indépendant sans but lucratif qui se consacre au renforcement des liens avec l'Asie au moyen d'activités de recherche, d'éducation et de réseautage visant à promouvoir les relations entre les Canadiens et leurs homologues dans la région indo-pacifique.

Des études ont montré que la promotion de l'égalité des sexes et l'augmentation de la participation économique des femmes au Canada pourraient ajouter 150 milliards de dollars au PIB d'ici 2026. Cette projection a amené notre équipe à se pencher sur la façon dont notre expertise sur l'Asie pourrait contribuer à accroître la participation des femmes à l'économie, en particulier celles qui dirigent des petites et moyennes entreprises, ou PME.

En 2017, les PME représentaient environ 99,8 % de toutes les entreprises avec employés au Canada. Cependant, seulement 15,6 % du total appartenaient majoritairement à des femmes, et seulement 11,1 % d'entre elles faisaient de l'exportation. Pour faire croître le nombre de PME exportatrices, nous avons lancé en 2019 une série de missions commerciales en Asie pour les femmes afin de faciliter le dialogue entre des entrepreneures canadiennes et des partenaires d'affaires potentiels dans les marchés en plein essor de l'Asie. De 2017 à 2018, nous avons parlé à plus de 300 femmes d'affaires au Canada, qui nous ont dit qu'elles n'avaient pas la confiance nécessaire pour s'attaquer aux marchés culturellement diversifiés de l'Asie qu'elles ne connaissaient pas. Elles ont toutefois convenu que si des rencontres, dans le cadre de missions commerciales dédiées aux femmes, pouvaient être organisées par des agents expérimentés dans la navigation de ces marchés, elles tenteraient d'y pénétrer.

Au printemps 2019, nous avons dirigé une mission pilote au Japon, avec des entrepreneures en technologies de la santé spécialisées dans les soins aux aînés qui pourraient répondre aux besoins de la société japonaise âgée. Il en a résulté des ententes de confidentialité et des protocoles d'entente pour collaborer à la recherche et au développement, ainsi que des ententes pour la localisation et la distribution de produits. Les discussions sont toujours en cours, ce qui indique qu'il y aura encore plus de retombées à l'avenir.

À l'été 2019, nous avons été sélectionnés pour recevoir du financement du Fonds pour l'écosystème de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, la SFE, ce qui nous a permis de mener six autres missions successives vers des marchés clés dans la région indo-pa-

cifique de 2020 à 2023. Comme on pouvait s'y attendre, nos deux missions en personne après la COVID ont produit la majorité des résultats jusqu'à présent, et nous entreprendrons bientôt notre huitième mission à Taïwan et au Vietnam.

Grâce au financement de la SFE, nous avons également créé le Réseau international des femmes canadiennes, ou CanWIN, un projet découlant de nos missions commerciales visant à soutenir davantage les PME féminines. CanWIN offre l'accès à un réseau mondial puissant de relations qui apporte le soutien nécessaire aux femmes dans le commerce international.

Cette année, à l'occasion de la Journée nationale des peuples autochtones du Canada, nous avons organisé le premier sommet mondial de CanWIN à Toronto, qui a réuni plus de 150 femmes et personnes de diverses identités de genre de partout au Canada et de sept économies de la région indo-pacifique pour réseauter et mettre en commun des pratiques exemplaires. Nous avons mis sur pied un groupe spécial de chefs d'entreprise autochtones issus des économies membres de l'Arrangement de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones, ou ACECPA. Nous avons également mis en valeur des entrepreneurs canadiens primés de la prochaine génération et organisé un concours de présentation de candidatures pour cinq finalistes canadiens talentueux devant un jury international d'investisseurs.

À ce jour, 212 femmes et personnes de diverses identités de genre, y compris des chefs d'entreprise et des leaders d'opinion, ont participé à nos sept missions, soulignant la riche diversité culturelle et régionale du Canada; 740 réunions interentreprises personnalisées ont été organisées; et près de 4 500 femmes et hommes alliés ont participé à nos activités partout au Canada et en Asie pour faire progresser l'autonomie économique de tous les genres. Notre série de missions commerciales a généré, selon une estimation conservatrice, environ 21,5 millions de dollars canadiens en ventes et en investissements en date d'août 2024, et près de 70 discussions d'affaires sont en cours.

Le financement nous a permis d'entrer en contact avec des groupes sous-représentés d'entrepreneurs et d'aspirants entrepreneurs, y compris des femmes autochtones, des femmes de couleur et des personnes LGBTQ+, afin de les informer des possibilités offertes par les marchés asiatiques et d'assurer une représentation inclusive au sein de nos délégations. Nos efforts de sensibilisation nous ont également permis d'établir des liens avec de nombreuses organisations de partout au Canada qui soutiennent l'entrepreneuriat féminin, ce qui a donné lieu à une approche plus coordonnée pour aider les fondatrices d'entreprises.

Nos résultats ne sont qu'un petit échantillon de ce qui est possible avec un soutien structuré pour les PME exportatrices. Grâce à des investissements soutenus, les femmes continueront de stimuler la croissance économique du Canada dans les années à venir.

En conclusion, je formulerai plusieurs recommandations. Premièrement, il faut poursuivre les efforts visant à tisser des liens entre les appuis gérés de façon indépendante pour aider les fondatrices d'entreprises à exporter leurs produits.

● (1640)

La deuxième consiste à fournir du soutien non seulement aux entreprises en début de démarrage, mais aussi aux entreprises rendues à des étapes ultérieures du démarrage afin d'accroître la croissance des exportations, car il y a des lacunes.

Troisièmement, il faut suivre la croissance des entreprises pendant des années, pas seulement à une occasion, pour obtenir des indicateurs de croissance précis. Il faut un certain temps pour voir des résultats.

Enfin, il faut élargir la portée des mesures de soutien axées sur les femmes dans l'ensemble des associations et des chambres de commerce des groupes minoritaires intersectionnels.

Je vais m'arrêter ici, madame la présidente. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Shorey pour un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Sonya Shorey (présidente et chef de la direction, Investir Ottawa): Merci, madame la présidente et tous les membres du Comité, de me donner l'occasion de vous faire part de la vision, des progrès et des leçons tirées d'Investir Ottawa, la principale agence de développement économique ici dans la capitale du Canada, et de tous les partenaires avec lesquels nous avons l'honneur de collaborer.

Ensemble, en tant qu'écosystème, nous sommes déterminés à donner aux fondatrices d'entreprises, aux PDG et aux propriétaires d'entreprises de tous les horizons les moyens d'atteindre les marchés internationaux et de prospérer à l'échelle mondiale.

Si vous la voyez, vous pouvez devenir comme elle.

À Ottawa, nous avons le privilège de collaborer avec des fondatrices remarquables qui servent de modèles puissants au Canada et dans le monde: Elizabeth Audette-Bourdeau, fondatrice et PDG de Welbi, qui est en train de transformer les soins aux aînés; Alida Burke, cofondatrice de Growcer, qui s'occupe de sécurité alimentaire et de durabilité environnementale; Erin Kelly, PDG et fondatrice de Advanced Symbolics, qui facilite la prise de décisions en matière d'IA; Sarah Sedgman, fondatrice de LearnExperts, qui favorise une révolution dans le secteur de la formation; et Heather Ward, présidente de Hyperion Global Energy, une entreprise de technologie de captage du carbone.

Ces dirigeantes génèrent un triplé de résultats économiques, sociaux et environnementaux, tout en faisant progresser les objectifs de l'ONU en matière de développement durable.

À Investir Ottawa, lorsque nous parlons de « femmes », nous incluons toutes les personnes qui s'identifient comme des femmes, y compris les femmes de couleur, les femmes transgenres et les personnes ayant diverses identités de genre. Ces femmes ont fait face à des obstacles systémiques, et avec des partenaires comme SheBoot, le Capital Angel Network et tant d'autres, nous sommes déterminés à donner la priorité à l'équité, à l'accès et à l'inclusion. Dans le cadre de nos programmes, nous travaillons fort pour veiller à ce que toutes les personnes qui accèdent à notre soutien, de concert avec nos partenaires, se sentent accueillies et en mesure de devenir plus autonomes.

Depuis 2017, notre stratégie s'attaque aux défis systémiques auxquels sont confrontées les entrepreneures, en particulier en ce qui concerne l'accès aux capitaux et aux marchés mondiaux.

Les données sont éloquentes. Les femmes possèdent moins de 16 % des entreprises canadiennes, et pourtant, les entreprises fondées par des femmes génèrent une valeur économique, sociale et

environnementale importante. Notre écosystème se consacre à amplifier et à favoriser ces résultats.

En 2018, à Investir Ottawa, notre conseil d'administration a créé un sous-comité de fondatrices et propriétaires d'entreprises, composé de dirigeantes de divers horizons. Nous avons également contribué à l'élaboration d'une stratégie pour les femmes fondatrices et propriétaires, une feuille de route visant à faire d'Ottawa la meilleure ville au monde pour permettre aux femmes de lancer, de faire croître et de faire évoluer des entreprises mondiales influentes. L'un de nos objectifs est de créer la première entreprise d'une valeur de 100 millions de dollars appartenant à une femme à Ottawa et d'inspirer un bassin de nombreuses autres entreprises.

Notre stratégie s'articule autour de quatre grands axes: promouvoir, éduquer, outiller et connecter. Cette stratégie a permis d'accroître considérablement la participation des femmes à nos programmes au cours des six dernières années. Rien que dans le cadre de notre programme d'expansion d'Investir Ottawa, 77 % des entreprises technologiques qui génèrent des revenus annuels récurrents d'au moins 500 000 à 2 millions de dollars comptent maintenant au moins une femme fondatrice, cofondatrice ou cadre supérieure. La proportion était inférieure à 10 % avant, et bon nombre de ces entreprises exportent maintenant à l'échelle mondiale.

L'investissement demeure un défi de taille pour les fondatrices. Sur la planète, seulement 2,2 % du capital de risque au premier semestre de 2024 a été versé à des femmes fondatrices. Les équipes mixtes s'en sortent un peu mieux, mais la disparité est évidente. Pour les fondatrices issues de groupes marginalisés, le capital de risque représente moins de 1 %.

Il est essentiel pour notre économie et notre société d'éliminer ces obstacles. Les études montrent constamment que les entreprises fondées par des femmes génèrent des revenus plus élevés par dollar investi, ce qui souligne la valeur tangible et la résilience qu'elles apportent sur le marché.

En 2020, Investir Ottawa et le Capital Angel Network, dirigé par Jennifer Francis, Julia Elvidge et moi-même, ont créé SheBoot, un camp d'entraînement, maintenant d'envergure nationale, sur la préparation à l'investissement qui s'attaque de front à ce problème. Il permet à un plus grand nombre de femmes d'obtenir du financement et les incite à investir. Plus il y a de femmes qui investissent, plus les femmes obtiennent du financement. La recherche le démontre.

Depuis sa création, SheBoot a permis de mobiliser plus de 25 millions de dollars en fonds complémentaires pour 50 fondatrices participantes, les préparant à attirer des capitaux et à naviguer dans les complexités de l'expansion mondiale.

Rejoignez-vous à nous pour voir notre cinquième cohorte en action lors de notre concours de présentation de propositions SheBoot, le 12 novembre, ici à Ottawa. J'applaudis chaleureusement nos partenaires du Capital Angel Network, où les femmes représentent maintenant 30 % des investisseurs, ce qui représente une augmentation importante par rapport aux années précédentes.

Nous avons également lancé le Mois international de la femme, une autre initiative clé qui rassemble chaque année 50 partenaires de notre région et d'ailleurs au pays et dans le monde.

C'est un moteur de changement durable à long terme, non seulement en créant une masse critique de femmes dirigeantes prospères ici à Ottawa et ailleurs, mais aussi en nous permettant de servir de modèles pour inspirer les autres.

Les initiatives dont nous nous faisons les championnes s'attaquent directement à un grand nombre de défis, mais il faut en faire plus. Nous pouvons vraiment faire d'Ottawa la meilleure ville, et du Canada le meilleur pays, où les femmes peuvent lancer, développer et diriger des entreprises qui alimentent notre économie et améliorent le monde.

La collaboration est cruciale. Selon les rapports, il faudra 131 ans pour combler l'écart entre les sexes. Il faut que tout le monde travaille ensemble. Nous invitons l'ensemble des gens, des organismes et des secteurs à se joindre à nous.

Notre travail ne fait que commencer. Nous avons encore beaucoup de chemin à faire. Je crois sincèrement qu'avec la volonté, la collaboration et l'engagement, et avec tous les partenaires canadiens et tant de dirigeants, le Canada peut être un chef de file et changer le monde.

• (1645)

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Williams, pour six minutes.

M. Ryan Williams: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leur présence. Nous sommes ravis que vous participiez à notre importante étude.

Madame Shorey, je vais commencer par vous. Je vous remercie de représenter tous les entrepreneurs d'Investir Ottawa, une organisation très importante.

À la lumière de votre vaste expérience des relations gouvernementales et de la défense des intérêts, pouvez-vous nous parler des effets des politiques fédérales en matière de fiscalité sur les entrepreneures canadiennes qui participent au commerce international, particulièrement en ce qui a trait à l'accès au marché?

Mme Sonya Shorey: On ne peut pas envisager la fiscalité isolément. Il faut considérer l'ensemble du contexte commercial; il faut examiner toutes les politiques, leurs interrelations, ainsi que leurs objectifs sur les plans de l'inclusivité, du soutien et de l'élimination des obstacles. Le financement et le soutien disponibles, et les politiques relatives aux impôts et à l'approvisionnement à l'échelle nationale doivent contribuer à former un tout. Plus on peut en faire pour encourager tous les fondateurs d'entreprises, y compris les femmes et les personnes marginalisées, à voir grand, à faire preuve d'audace et à poursuivre de grands rêves audacieux, plus on peut créer ensemble un milieu très lucratif qui encourage les gens à rester et à s'enraciner ici.

C'est l'objectif de notre programme d'expansion des entreprises. Ce programme vise à encourager les fondateurs et les fondatrices d'entreprises à s'ancrer ici, à s'enraciner solidement, à continuer de croître et de prendre de l'expansion, et à ne pas partir pour les États-Unis, qui offrent indubitablement de nets avantages.

Nous nous efforçons de collaborer avec tous les ordres de gouvernement, les intervenants de l'industrie et les membres de notre communauté de fondateurs et de fondatrices d'entreprises, pour les encourager à considérer les politiques canadiennes d'un point de

vue global. Le Canada est unique. Notre culture présente des avantages de taille, et notre qualité de vie est sans pareille.

Quand nous parlons avec les fondateurs et les fondatrices d'entreprises, ces considérations s'avèrent absolument essentielles: un milieu où l'on peut élever des enfants et bâtir une entreprise prospère, sûre, stimulante et qui donne accès à la qualité de vie qu'on mérite. Tout est relié; rien ne fonctionne isolément.

M. Ryan Williams: C'est formidable. Ce que vous avez dit est très juste: si un plus grand nombre de femmes entrepreneures investissent dans des entreprises fondées par des femmes, un plus grand nombre de femmes entrepreneures bénéficieront d'investissements.

Selon nous, la mise en place d'un système bancaire ouvert au Canada fait partie de la solution. Les Américains sont plus près que nous en ce moment. Ils sont près d'atteindre une certaine conformité et ils comptent 4 400 banques. Un système bancaire ouvert pourrait être utilisé pour gérer le capital de risque. À l'heure actuelle, le financement du Canada s'élève à 6 milliards de dollars. Comme vous l'avez souligné, à l'échelle mondiale, seulement 2,2 % du capital de risque est versé à des entreprises dirigées uniquement par des femmes. Les Américains ont 200 milliards de dollars.

Nous sommes peut-être en train de perdre un avantage. En instaurant rapidement un système bancaire ouvert au Canada, nous pouvons nous assurer de tirer parti de cet avantage et, espérons-le, de voir un plus grand nombre de sociétés de capital de risque dirigées par des femmes investir dans un plus grand nombre d'entreprises dirigées par des femmes. Considérez-vous cela comme un avantage?

• (1650)

Mme Sonya Shorey: Encore une fois, je dirais que divers éléments doivent contribuer à former un tout. À mon avis, il faut créer des voies pour augmenter le nombre d'investisseuses providentielles. Il faut se pencher sur le cycle complet du capital de risque. Des premières étapes au capital de risque en tant que tel, il y a de nombreux avantages dont on peut tirer parti, mais il faut encourager plus de femmes à poursuivre une carrière dans ce domaine — cela commence très tôt — et il faut renseigner plus de femmes sur les possibilités et la capacité d'investir.

Nous collaborons avec de nombreuses organisations d'un océan à l'autre. Le Capital Angel Network et SheBoot sont basés ici à Ottawa, mais avec le fonds de capital de risque Excelles de BDC, StandUp Ventures, Phoenix Fire, The Firehood, Women's Equity Lab, The51 et Sandpiper Ventures donnent l'exemple: ces organisations attirent de nouvelles investisseuses; elles inspirent les femmes en leur permettant de se voir comme des investisseuses. À mes yeux, c'est l'un des plus grands défis.

Avant de songer à tous les autres avantages, nous devons outiller les femmes pour qu'elles puissent se voir dans de tels rôles. Nous devons créer des voies et offrir de réelles possibilités.

M. Ryan Williams: Merci.

Madame Nakamura, vous avez aussi parlé de la deuxième étape de l'expansion et de l'augmentation du financement pour l'accélération. Il s'agit de passer de l'étape du démarrage à l'étape de la croissance, c'est-à-dire de la génération de propriété intellectuelle, du développement et de la commercialisation.

Pouvez-vous me parler de vos idées pour accélérer la croissance des entreprises dirigées par des femmes? Comment peut-on vraiment mettre l'accent sur ces entreprises, et quel est le lien avec la préparation d'un plus grand nombre d'entreprises au commerce international?

Mme Christine Nakamura: Comme je l'ai mentionné, notre projet vise principalement à introduire les femmes entrepreneures aux marchés asiatiques à forte croissance. Les efforts de notre fondation sont axés sur l'Asie-Pacifique; ainsi, nous savons que les marchés florissants de l'Asie du Sud-Est en particulier offrent des tonnes de débouchés aux femmes entrepreneures.

Les femmes que nous aidons œuvrent principalement dans les domaines de la technologie de la santé, de la TIC et de la technologie propre. Ces trois domaines sont les trois secteurs principaux que nous avons réussi à introduire aux marchés asiatiques à forte croissance.

Franchement, au sujet des débouchés en Asie, si nous n'avions pas parlé aux femmes et si n'avions pas lancé notre projet, beaucoup de femmes entrepreneures n'auraient jamais songé à essayer d'accéder à ces marchés. C'est la raison pour laquelle nous menons ce projet, car je le répète, les deux missions en personne que nous avons effectuées jusqu'à maintenant ont déjà entraîné la conclusion d'ententes valant près de 22 millions de dollars. Ces femmes n'auraient jamais obtenu de tels résultats au Canada.

Par ailleurs, comme je l'ai déjà dit, le Canada offre beaucoup d'aide financière au démarrage sans effet dilutif, mais quand les entreprises arrivent à une étape subséquente, elles ont de la difficulté à trouver du financement. Elles doivent chercher à l'extérieur du Canada. Nous devons unir nos efforts pour tenter d'améliorer la situation.

Nous travaillons aussi sur un autre projet qui consiste en des rencontres pour les investisseurs. Nous réseautons avec des investisseurs de toute l'Asie. En février 2024, nous avons organisé une conférence Canada-en-Asie à Singapour; nous avons réuni 40 investisseurs de partout en Asie et nous leur avons présenté 5 femmes entrepreneures du Canada. Nous voulons aussi nouer des relations interentreprises avec ces investisseurs et avec les sociétés de capital de risque, les fonds d'actions et les investisseurs providentiels canadiens, parce qu'ils veulent investir dans les fonds de capital de risque ou d'investissement canadiens. Je pense que ce projet contribuera aussi à créer de nouveaux débouchés pour les entrepreneures canadiennes.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à Mme Fortier, pour six minutes.

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

Je vous remercie toutes les deux de votre présence.

Je suis ravie que Mme Sonya Shorey d'Investir Ottawa soit des nôtres. J'ai travaillé avec elle dans le passé et je collabore toujours avec elle dans le cadre de mes fonctions de députée d'Ottawa-Vanier. Quant à moi, le travail d'Investir Ottawa change la donne pour notre communauté.

Je tiens aussi à remercier Mme Christine Nakamura de se joindre à nous aujourd'hui. Je suis ravie de faire votre connaissance et je suis certaine que vous tenez aussi un rôle central dans ce que vous faites.

En 2018, le gouvernement du Canada a créé le Fonds pour les femmes en entrepreneuriat et il a affecté 20 millions de dollars dans le budget fédéral pour financer plus de 200 projets. Par la suite, il a fait un investissement supplémentaire de 10 millions de dollars, dont 2,5 millions de dollars étaient réservés aux femmes autochtones entrepreneures, pour aider à financer environ 100 projets.

Grâce à ce fonds, les femmes entrepreneures et leurs entreprises ont reçu des investissements d'une valeur approximative de 7 milliards de dollars.

J'aimerais parler de la Stratégie nationale pour les femmes en entrepreneuriat. D'abord, la connaissez-vous? Ensuite, qu'est-ce qui fonctionne et qu'est-ce qui ne fonctionne pas? Comment le gouvernement peut-il tâcher de conserver ce qui fonctionne, et quels changements devrait-il prendre en considération? Je vous invite à nous parler de la mesure dans laquelle le Fonds pour les femmes en entrepreneuriat soutient les femmes d'affaires.

Je demanderais à Mme Shorey de répondre en premier, suivie de Mme Nakamura.

• (1655)

Mme Sonya Shorey: Excellent. Je connais très bien la Stratégie nationale pour les femmes en entrepreneuriat. J'ai travaillé en collaboration avec de nombreuses organisations à plusieurs projets connexes et à plusieurs objectifs communs.

D'après moi, un des éléments les plus importants au Canada, c'est le pouvoir de la collaboration à grande échelle. Il faut rassembler les individus, les communautés et les organisations, leurs meilleurs efforts et les changements que chaque personne et chaque étape entraînent; la mise en valeur de nos efforts réunis; et toutes les ressources, les leçons et les possibilités. Ce n'est pas un projet unique qui changera la donne pour atteindre la parité dans 131 ans. C'est la collaboration continue, l'échange de leçons apprises et la mise en valeur du réseau canadien et du réseau mondial. Il ne faut pas se limiter à un point de contact unique ou à un projet unique; il faut investir constamment et créer de nouvelles voies et de nouveaux débouchés, ensemble.

Certaines femmes que j'ai nommées dans ma déclaration préliminaire ont bénéficié de la Stratégie nationale pour les femmes en entrepreneuriat et du soutien d'organisations comme Futurpreneur, Investir Ottawa, le Capital Angel Network et bien d'autres encore, probablement y compris celle que Mme Nakamura représente.

Les défis varient considérablement selon les marchés cibles et les secteurs. La période dont vous avez parlé, madame Fortier, nous ramène à la pandémie et à ses effets disproportionnés sur les femmes. Pour beaucoup d'entreprises, c'était dévastateur. Bon nombre de fondatrices d'entreprises s'occupaient de jeunes enfants, d'aînés et de problèmes de santé à la maison, tout en essayant de collecter des fonds et d'accéder aux marchés mondiaux.

Des efforts continus, l'échange de leçons apprises, la mise en commun des réseaux pour créer des dizaines et des dizaines de possibilités, et non seulement une... Voilà ce que je recommanderais de faire dans le cadre de la Stratégie nationale pour les femmes en entrepreneuriat.

L'hon. Mona Fortier: Merci beaucoup.

Madame Nakamura, voulez-vous répondre à la question, vous aussi?

Mme Christine Nakamura: Absolument. Nous sommes fiers d'avoir reçu du financement du Fonds pour les femmes en entrepreneuriat. Je remercie le gouvernement du Canada d'avoir reconnu la valeur de notre projet. Sans ce financement, nous n'aurions pas été en mesure d'établir des relations avec les nombreuses organisations autonomes au Canada qui soutiennent, à leur façon, les femmes entrepreneures. Maintenant que nous avons rencontré ces gens grâce à ce financement, nous pouvons les réunir et nous travaillons le plus possible en équipe.

Certains endroits sont très éloignés et difficiles à atteindre; nous n'aurions jamais pu nous y rendre. Par exemple, nous avons organisé une table ronde réservée aux femmes entrepreneures autochtones du Yukon, où nous avons réuni 25 femmes entrepreneures autochtones. L'une d'entre elles a posé sa candidature et a été sélectionnée pour participer à l'une de nos délégations en Corée du Sud et en Thaïlande, et elle a trouvé des partenaires pour sa technologie d'hydrogène vert en Corée du Sud.

Comme je l'ai dit durant ma déclaration préliminaire, grâce à l'argent que nous avons reçu, nous avons déjà été en mesure d'aider des femmes entrepreneures à conclure des ententes d'une valeur de 21,5 millions de dollars, et 70 négociations sont toujours en cours. Par exemple, la mission commerciale pilote que nous avons menée au Japon en 2019 continue à porter des fruits. Rien de tout cela n'aurait été possible sans le soutien du Fonds pour les femmes en entrepreneuriat.

Par ailleurs, je le répète, nous avons aussi été en mesure de tisser des liens avec beaucoup de groupes minoritaires différents. Nous avons travaillé avec des femmes autochtones, des femmes de couleur, des femmes s'identifiant comme femmes et des femmes de la communauté LGBTQ+. Nos délégations sont très diversifiées, et elles sont remarquables. Sans ce financement, nous n'aurions pas réussi à accomplir tout cela.

L'hon. Mona Fortier: Merci beaucoup.

Je vais prendre les 30 secondes qu'il me reste pour dire, simplement, que nous tenons absolument à recevoir des recommandations dans le cadre de notre étude. La discussion que nous avons aujourd'hui et les questions que nous vous posons vous donneront peut-être d'autres idées. Vous pouvez nous soumettre d'autres recommandations sur ce que nous devrions faire et ce que nous ne devrions pas faire — parfois, c'est bon d'avoir les deux. Je crois qu'un des objectifs de notre étude, c'est d'accroître la participation des femmes. Nous sommes à 16 % et nous voulons augmenter considérablement ce pourcentage. Je pense que vous comprenez exactement vers où nous nous dirigeons, alors je vous prie de ne pas hésiter à soumettre d'autres recommandations au Comité.

• (1700)

La présidente: Merci beaucoup.

Mme Christine Nakamura: Madame Fortier...

La présidente: Pas maintenant... Mme Fortier a pris les 30 secondes qu'il lui restait pour ouvrir la porte à une toute nouvelle discussion.

Des voix: Ha, ha!

Nous passons à M. Savard-Tremblay, pour six minutes.

[Français]

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

Je remercie les deux témoins.

Lors de la séance du 7 octobre, des témoins ont proposé l'instauration d'un incitatif fiscal qui encouragerait les plus grandes entreprises à s'approvisionner auprès d'entreprises gérées ou détenues par des femmes. Cela fonctionnerait un peu comme ce qui se fait aux États-Unis, c'est-à-dire en fonction de certains quotas.

Ma question s'adresse à vous deux: considérez-vous que c'est une bonne voie pour aider les femmes entrepreneures?

[Traduction]

Mme Sonya Shorey: En ce qui concerne nos collaborateurs au Canada, nous avons fait beaucoup de travail pour mieux comprendre les caractéristiques du programme SBIR aux États-Unis. Nous avons formulé une série de recommandations qui appuient le concept des seuils, avec des modalités qui créent de nouvelles voies pour l'accessibilité et qui encouragent la prise de risques au sein du gouvernement du Canada et d'autres gouvernements... Il ne suffit pas d'offrir des occasions de faire la démonstration de nouvelles technologies ou de nouveaux produits conçus par des femmes; il faut aussi créer de réelles possibilités en matière d'approvisionnement.

L'un des meilleurs endroits où l'on peut voir ce travail en action, c'est à l'un de nos sites, Zone X.O. Ce complexe est exploité par Investir Ottawa; il reçoit du soutien des trois ordres de gouvernement et de cinq multinationales; et il est utilisé par des dizaines d'entreprises en démarrage, d'entreprises en expansion et de PME. Nous réunissons Transports Canada et des PME, des entreprises en démarrage et des entreprises en expansion, y compris des entreprises dirigées par des femmes du secteur de la technologie. Nous faisons des essais pilotes de différentes technologies pour les mener vers la commercialisation. Nous les rapprochons du marché en leur permettant d'obtenir des commentaires de l'organisme de réglementation canadien. Ainsi, en plus d'avoir accès à de l'exposition et à un premier client, les entreprises ont l'occasion de recevoir des commentaires de toutes sortes sur leurs projets de la part de ces partenaires et de clients potentiels. On s'attaque à un défi particulier ou l'on cherche à accomplir une tâche donnée de manière collaborative, avec le gouvernement du Canada, une étape nécessaire à la mise en œuvre — pour assurer la sécurité des rues et des usagers vulnérables de la route quand des technologies comme les véhicules autonomes et connectés, les navettes automatisées à basse vitesse et les drones sont utilisées de façons novatrices.

Il serait très utile de favoriser la création de nouvelles voies pour l'émergence et la réalisation des projets. Nous recommandons certainement d'établir des seuils semblables à ceux du programme SBIR aux États-Unis. Nous avons rédigé un document à ce sujet et nous allons rencontrer ISDE la semaine prochaine pour en parler. Nous vous le transmettrons volontiers. Il comprend une exclusion pour les femmes et les fondateurs et fondatrices d'entreprises marginalisées visant à encourager l'élimination des obstacles et à créer plus de possibilités pour les personnes qui n'en auraient pas autrement.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Qu'en pensez-vous, madame Nakamura?

Mme Christine Nakamura: Je m'excuse.

[Traduction]

Je n'entends pas l'interprétation dans mes écouteurs. Je n'ai pas entendu la traduction.

La présidente: Madame Nakamura, vous pouvez sélectionner la langue, au bas de l'écran.

Mme Christine Nakamura: Merci.

Je suis désolée. Je n'ai pas entendu la question.

La présidente: Allez-y, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Alors, je pose à nouveau ma question.

Comme je le mentionnais, certains témoins nous ont fait part de l'idée d'instaurer un incitatif fiscal qui inciterait les plus grandes entreprises à s'approvisionner auprès d'entreprises dont les gestionnaires ou les propriétaires sont des femmes, comme cela se fait aux États-Unis, en fonction de certains quotas.

D'après vous, est-ce la bonne voie à suivre?

[Traduction]

Mme Christine Nakamura: Pour être honnête, puisque nous avons principalement affaire à des entreprises en démarrage et de petites entreprises, certaines n'ont pas encore réalisé de revenus, mais la majorité, oui, la fiscalité n'entre pas encore vraiment en jeu. On parle de femmes fondatrices qui cherchent actuellement à obtenir du financement de série A. La question des incitatifs fiscaux ne fait pas l'objet de beaucoup de discussions avec nos groupes, mais je pense que cela suscitera un intérêt croissant à mesure que les entreprises se développeront.

● (1705)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le Canada devrait-il tout particulièrement proposer des changements, en général, qui permettraient de mettre davantage l'accent sur les femmes entrepreneures qui font de l'exportation ou qui souhaitent en faire? C'est vraiment une question sur le volet de l'exportation.

Quelles suggestions feriez-vous aux représentants qui seront bientôt à la table des négociations pour l'ACEUM, par exemple, en 2025? Est-ce qu'il y aurait des modifications à faire pour encourager les exportatrices?

Ma question s'adresse aux deux témoins.

[Traduction]

Mme Christine Nakamura: Je pense que c'est précisément pour cette raison que notre équipe est axée sur l'augmentation du nombre de femmes qui font de l'exportation. Même si les entreprises prospèrent au Canada, nous avons une population très faible comparativement à d'autres pays, notamment notre voisin au sud de la frontière. Cela représente un énorme marché, bien sûr, mais il existe d'autres marchés importants ailleurs dans le monde. À mon avis, les entreprises qui veulent croître doivent voir grand. Donc, elles doivent porter.

C'est ce que fait notre équipe. Nous encourageons les femmes et parlons des marchés. Nous nous concentrons sur l'Asie, mais nous parlons des marchés et du potentiel qu'ils représentent pour les femmes qui offrent des produits ou services viables qui correspondent aux besoins des marchés que nous leur faisons connaître.

En effet, je pense qu'il est primordial d'amener davantage de femmes à s'intéresser à l'exportation lorsqu'elles sont prêtes pour la commercialisation sur les marchés internationaux.

Mme Sonya Shorey: Je vais certainement faire écho à cela et poursuivre dans cette veine.

Nous avons collaboré avec le Capital Angels Network, à Investir Ottawa, afin d'encourager et aider les fondatrices à être prêtes à l'investissement, par l'intermédiaire de SheBoot. Nous avons constaté 25 millions de dollars en investissements complémentaires, ce qui comprend la période de la pandémie. Je dois préciser que le chiffre est plus élevé, en fait, mais nous ne sommes pas autorisés à le divulguer en vertu d'une entente de confidentialité.

La création de programmes semblables axés sur la préparation aux exportations pour les entreprises qui ont atteint le niveau nécessaire — notre région compte des entreprises dirigées par des femmes qui sont rendues là — et de programmes ciblés sur les exportations internationales, en collaboration avec des experts de l'industrie, dont des organismes comme celui de Mme Nakamura, favoriserait cette collaboration et la création d'un programme dans cette optique précise. Ainsi, toutes les activités de formation, d'éducation et de soutien seraient axées sur l'objectif ciblé de la préparation aux exportations.

Je pense à ce que nous avons fait dans notre collectivité, avec Investir Ottawa. Ces six dernières années, nous avons revu en profondeur chacune des étapes de notre programme de création d'entreprises. Cela a mené à une augmentation importante du nombre de femmes fondatrices, notamment du nombre de femmes issues de la diversité. De même, dans le programme SheBoot, 50 % des femmes fondatrices sont issues de la diversité et s'identifient comme telles. C'est voulu. Sans cette intention, sans les fonds d'investissement requis et l'appui d'experts axés sur ce but précis, la portée se dilue. Une telle approche collaborative, à mon avis, permet à tout accélérateur, incubateur, centre d'innovation et tout autre organisme offrant cette expertise, d'atteindre l'objectif. C'est exactement dans cette optique que nous avons créé SheBoot.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Desjarlais, la parole est à vous.

M. Blake Desjarlais: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence aujourd'hui pour cette importante étude.

J'étais absent lors des deux dernières réunions sur ce sujet. J'étais donc ravi que Mme Nakamura mentionne certaines des approches intersectionnelles nécessaires pour faire pleinement ce travail.

Les femmes noires et autochtones, en particulier les femmes de couleur, se heurtent à des obstacles considérables. C'est avec grand intérêt que j'ai écouté votre témoignage et votre déclaration préliminaire d'aujourd'hui, lorsque vous avez parlé de vos efforts récents visant à inclure ces personnes dans vos travaux, notamment votre rassemblement à l'occasion de la Journée nationale des peuples autochtones.

J'aimerais évidemment savoir comment les organismes tiennent compte, par l'intermédiaire de ce fonds, des difficultés auxquelles les femmes de couleur sont confrontées. Lorsque j'ai appris l'existence de ce fonds, j'ai eu l'occasion de me renseigner auprès de diverses entreprises appartenant à des femmes, à Edmonton et en Alberta. Pour être honnête, très peu d'entre elles en avaient entendu parler. Nous avons beaucoup d'entreprises appartenant à des femmes autochtones et noires qui n'ont jamais entendu parler du Fonds pour les femmes en entrepreneuriat. Il semble, à de nombreux égards — c'est peut-être un préjugé venant de l'Ouest du Canada —, que ce fonds est essentiellement axé sur certains milieux urbains précis et qu'il n'est pas vraiment connu à l'extérieur des centres urbains, en particulier par les entreprises appartenant à des femmes du Grand Nord ou des régions rurales.

Madame Nakamura, j'ai été heureux d'entendre votre commentaire au sujet d'une représentante du Yukon. Je tenais à en discuter avec vous d'entrée de jeu. Pour commencer, aujourd'hui, je veux discuter avec vous de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat en général.

Ma collègue, Mme Fortier, a posé des questions à ce sujet. En termes simples, le programme est-il suffisant pour corriger le déséquilibre entre les sexes au sein des entreprises canadiennes, en particulier les entreprises appartenant à des personnes noires ou autochtones ou à des personnes de couleur?

Madame Nakamura, la parole est à vous, s'il vous plaît.

• (1710)

Mme Christine Nakamura: Oui, je tenais à mentionner que depuis le lancement du financement au titre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, le nombre d'entreprises détenues majoritairement par des femmes a augmenté, passant de 15,6 % en 2017 à 18,4 %, et ce, malgré la pandémie. Je pense que le financement au titre de la SFE a eu une certaine incidence, puisque divers groupes ont reçu du financement pour des activités qu'ils n'auraient pas pu faire habituellement.

Cela change certainement la donne, même si certaines entreprises ont fait faillite ou connu un recul durant la pandémie. Quant à celles qui se sont développées, je sais que de nombreuses entreprises ont connu une forte croissance durant la pandémie en raison de la nature de leurs activités.

En fait, le pourcentage de 2,8 % peut sembler faible, mais cela représente quand même une augmentation importante du nombre de femmes par rapport à la période précédant la pandémie.

M. Blake Desjarlais: Simplement pour boucler la boucle, l'aide financière est-elle suffisante, ou faut-il offrir du financement supplémentaire?

Mme Christine Nakamura: Absolument.

M. Blake Desjarlais: En un mot, oui.

Mme Christine Nakamura: Voilà pourquoi j'ai indiqué, dans ma conclusion, qu'il faut poursuivre les efforts en ce sens. Je vous ai simplement donné un petit échantillon concernant notre projet, mais j'aimerais savoir ce qu'il en est de tous les autres.

Le Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, qui fait partie de l'Institut de la diversité de l'Université métropolitaine de Toronto, a toutes les données. Ces données ont été collectées auprès de toutes les personnes qui ont reçu du financement au titre de la SFE. Je pense qu'il est important d'examiner ces données afin de déterminer les avantages du financement. Mettre fin au fi-

ancement anéantirait tout le travail accompli ces cinq dernières années grâce au financement de la SFE. Il doit donc être maintenu.

M. Blake Desjarlais: Bien sûr.

J'ai une autre question. Je sais que nous avons peu de temps, madame la présidente, mais je pense pouvoir la poser.

Ces dernières années, les accords commerciaux du Canada — notamment l'ACEUM, l'accord Canada-Ukraine, le PTPGP et l'AECG — comprennent tous des dispositions relatives à l'égalité des sexes. Quelle a été l'incidence, le cas échéant, de ces dispositions? Peuvent-elles être renforcées?

Mme Christine Nakamura: Madame Shorey, voulez-vous commencer?

Mme Sonya Shorey: Je vous invite à répondre, puisque la question porte en particulier sur les accords commerciaux.

J'ai un commentaire concernant la question précédente.

Mme Christine Nakamura: D'accord. Je veux juste dire qu'à mon avis, même si les dispositions existantes, notamment dans le PTPGP, ne sont pas contraignantes, la plupart des économies commencent à accepter la nécessité d'intégrer les questions d'égalité entre les sexes.

Comme je l'ai dit, je dirigerai une mission à Taïwan et au Vietnam dans trois semaines. Le Vietnam est vraiment en plein essor. Le pays est signataire du PTPGP et cherche également divers moyens d'accroître l'entrepreneuriat chez les femmes. Taïwan n'est pas signataire du PTPGP, mais il s'agit probablement de l'économie la plus inclusive de la région indopacifique. Les femmes dirigeantes sont omniprésentes, du milieu politique aux entreprises. C'est pour cette raison que je dirige une mission commerciale là-bas.

M. Blake Desjarlais: Merci beaucoup.

Madame Shorey, je ne pense pas avoir assez de temps pour une autre question, mais vous pourriez répondre à cette première question.

Mme Sonya Shorey: Excellent. Je tiens simplement à dire que des investissements et une collaboration continus sont absolument essentiels. Nous avons réalisé d'importants progrès. C'est à la fois trop lent et insuffisant, et sans des efforts, de la collaboration, des investissements et une intention soutenus, en particulier pour les femmes issues de communautés marginalisées... Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, nous incluons les femmes de toutes identités et intersections identitaires.

Pour les personnes qui l'ont vécu, l'une des leçons à tirer de l'expérience est la nécessité d'aller à la rencontre des fondatrices issues des communautés marginalisées là où elles se trouvent. Il faut de l'argent pour aller dans les communautés, identifier les groupes de fondatrices qui ont ce potentiel, et pour le faire en respectant leur culture et leur parcours, là où elles se sentent en sécurité.

Nous avons pris des mesures pour y arriver, car souvent, les investissements à cette fin sont inexistants. Tout le monde... Tous ceux qui œuvrent sans relâche à l'atteinte de cet objectif y mettent toutes les ressources, la passion et le cœur que nous avons au pays pour y arriver, ensemble, mais il faut du soutien pour intervenir de manière systémique, à plus grande échelle, afin de changer la donne et d'avoir l'effet que tout le monde souhaite.

Parmi les organismes avec lesquels nous avons collaboré, soulignons le Carrefour des affaires autochtones ADAWE, ici, dans la capitale, Pow Wow Pitch et Chnge Mker, qui se consacre aux entrepreneurs noirs. Il y a tant de communautés diversifiées où les fondatrices se sentent en sécurité. Le but, c'est d'aller dans ces communautés, d'attirer les gens et de leur donner un sentiment d'appartenance, mais sans la volonté et le financement pour le faire, c'est impossible. Donc, je vous remercie de tous ces investissements.

● (1715)

La présidente: Merci, madame Shorey.

Nous passons à M. Baldinelli pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Tony Baldinelli: Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins pour leurs excellentes présentations aujourd'hui.

Je vais d'abord m'adresser à Mme Nakamura.

Je vous remercie de votre présentation et de vos suggestions et recommandations.

Concernant la première, je n'ai pas réussi à tout noter, mais vous avez parlé de la création d'une série de programmes pour aider les entreprises fondées par les femmes. Je me demande si vous pourriez en dire plus à ce sujet. S'agit-il des missions commerciales initiales ou y a-t-il autre chose, comme un suivi?

Il se fait un travail formidable lors de ces missions commerciales. Vous avez parlé d'ententes d'une valeur de 21 millions de dollars, mais que peut-on faire de plus? Une fois ces ententes conclues, qui aide ces fondatrices à composer avec les difficultés liées à la réglementation et aux politiques lorsqu'elles sont sur le terrain?

Mme Christine Nakamura: Pour commencer, je dirais qu'avant la mission, toutes les femmes qui souhaitent faire partie de nos missions commerciales doivent présenter leur candidature et participer à concours, étant donné que nous couvrons leurs dépenses lors de la mission commerciale. Il s'agit d'un concours pancanadien. Un jury est créé pour choisir les entreprises, qui, selon nous, pourront satisfaire à la demande du marché de l'économie du lieu de destination.

Ces femmes, qui sont choisies, plusieurs mois avant le départ, tiennent des rencontres. Nous leur offrons une formation avant la mission. Nous avons créé un modèle, car à l'occasion de nos tables rondes, ces 300 femmes nous ont indiqué leurs besoins et les façons de les convaincre d'opter pour l'exportation à l'étranger. Nous offrons une formation préparatoire à la mission, une formation sur l'accès au marché, une formation sur les renseignements sur le marché, et une formation sur l'étiquette des affaires et les protocoles culturels. Par exemple, nous effectuons des recherches et nous les renseignons sur leurs concurrents du marché.

Toutes ces activités préparatoires visent en partie à inciter les participantes à étudier, car il leur incombe également de bien se préparer. Lorsqu'on n'est pas prêt pour le marché, on n'arrive à rien une fois rendu là-bas.

Nous faisons appel aux diplomates et au Service des délégués commerciaux. Nous travaillons en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux tant au Canada qu'avec les missions à l'étranger, pour renseigner les participantes sur ce qui les attend, puis nous embauchons des prestataires de services entre entreprises pour interviewer les femmes et déterminer avec précision ce qu'elles souhaitent faire sur le marché. Ensuite, ils font appel à leurs

contacts pour veiller à ce que les prestataires de services entre entreprises font leur travail ou que les participantes ont un bon potentiel.

La formation est absolument nécessaire. Nous avons créé un groupe sur la plateforme Slack afin que ces femmes puissent faire du réseautage à leur retour au pays. Elles peuvent échanger et se conseiller mutuellement pour les problèmes liés à la réglementation. À titre d'exemple, elles peuvent dire qu'une personne a vécu un problème quelconque, ou mettre les autres en garde contre une situation donnée qui a entraîné un problème. Nous avons un groupe de réseautage sur Slack, où toutes les femmes que nous avons emmenées à l'étranger peuvent communiquer et s'offrir mutuellement de la formation. Cette camaraderie est un autre avantage inestimable qui ressort de l'expérience. On ne parle pas seulement de liens avec les partenaires commerciaux du marché, mais aussi de liens entre les participantes, car elles ne se seraient jamais rencontrées si elles n'avaient pas participé à la mission commerciale et passé une semaine ensemble à s'étudier et à apprendre à connaître leurs entreprises respectives et les façons de s'entraider.

M. Tony Baldinelli: Madame Shorey, vous avez parlé des difficultés liées à l'accès au capital de risque pour les entreprises fondées par des femmes. De quelle façon le gouvernement fédéral peut-il venir en aide aux femmes entrepreneures et aux entreprises dirigées et détenues par des femmes pour commercialiser leurs produits et avoir un accès adéquat aux marchés?

Mme Sonya Shorey: Je vous remercie beaucoup de cette question.

Chez Investir Ottawa, nous avons travaillé avec diligence et en étroite collaboration avec bon nombre de fondatrices d'horizons divers pour mieux comprendre leurs besoins, le genre de technologies et de produits qu'elles mettent au point et leurs exigences en matière de commercialisation. Il s'agit dans certains cas de capacités uniques, comme celles de Zone X.O pour les technologies fondées sur une plateforme matérielle ou les technologies axées sur la mobilité intelligente. Le but est d'éliminer les obstacles, de faciliter l'accès à une multitude d'installations et d'experts différents, et de faciliter l'accès au capital, ce qui comprend des programmes comme SheBoot qui permettent d'offrir la formation nécessaire pour qu'elles soient prêtes à l'investissement.

Tant de fondatrices ont d'extraordinaires innovations, mais elles ne savent pas comment accroître les retombées et commercialiser leurs produits. Ici, dans la capitale, nous sommes très fiers de ce que nous avons réussi, à l'échelle de la collectivité. En effet, une multitude d'organismes différents, y compris les établissements d'enseignement supérieur et les trois ordres de gouvernement, se sont regroupés pour relever ce défi dans un esprit d'étroite collaboration. Chaque année, nous lançons un appel à d'autres collectivités de partout au Canada. Nous souhaitons faire connaître les leçons que nous avons apprises pour aider chaque collectivité à déterminer comment tirer parti, dans un but précis, des ressources, capacités et spécialistes, dans la communauté. C'est un choix.

Puisque le financement est destiné à divers organismes, il serait très utile d'établir des exigences précises — pourcentages, objectifs et résultats précis — pour les fondatrices, dont les fondatrices issues de milieux marginalisés. Encore une fois, il est nécessaire d'investir si l'on veut mobiliser l'expertise nécessaire pour travailler avec les fondatrices de façon à favoriser leur apprentissage, la commercialisation et leurs exportations. L'accès est différent.

Plus tôt, nous avons parlé de la politique fiscale et du système bancaire ouvert. Plus nous aurons de solutions pour appuyer les femmes... Souvent, elles ne chercheront même pas à obtenir des investissements auprès d'investisseurs de capital de risque, car elles cherchent à savoir combien de capitaux propres elles pourront conserver ou comment elles peuvent réussir avec le capital initial.

• (1720)

La présidente: Je vais devoir vous interrompre, madame Shorey, je suis désolée. Je vous remercie. Nous avons encore plusieurs questions.

Je donne maintenant la parole à M. Arya pour cinq minutes. Allez-y!

M. Chandra Arya: Je vous remercie, madame la présidente.

Madame la présidente, en tant qu'ancien membre d'Investir Ottawa, j'ai le plaisir de souhaiter la bienvenue à notre comité à Sonya Shorey. Avant de faire le saut en politique, j'ai siégé au conseil d'administration de cette agence de développement économique.

Depuis notre arrivée au pouvoir en 2015, le nombre de femmes occupant des postes de cadre supérieur dans le secteur privé canadien a explosé. Nous n'avons pas seulement emboîté le pas au conseil des ministres, maintenant paritaire, nous avons également déposé le projet de loi C-25, qui demandait au secteur privé canadien de divulguer dans ses états financiers annuels aux actionnaires ses politiques de diversité de genre. Je crois que cela a encouragé davantage de femmes à rejoindre le secteur des affaires.

À titre d'exemple, à l'heure actuelle, les femmes représentent 27 % des administrateurs du secteur privé canadien, comparativement à 11 % en 2014. De plus, 89 % des conseils d'administration comptent au moins une femme, comparativement à 49 % en 2014. Trente-six pour cent des conseils d'administration comptent au moins trois femmes, comparativement à 8 % en 2014. Dans l'ouest d'Ottawa, au moins 50 % des administrateurs, soit la majorité, sont des femmes. Et je crois que les femmes représentent la majorité des employés chez Investir Ottawa, ce qui est une bonne chose.

Madame Shorey, je reviendrai à vous. J'aurais maintenant une brève question pour Mme Nakamura.

Madame Nakamura, vous avez dit que le pourcentage d'entreprises détenues par des femmes était passé de 15,6 à 18,4 %. De ce nombre, pourriez-vous nous dire quel est le pourcentage de femmes autochtones ou de femmes provenant d'une minorité visible?

Mme Christine Nakamura: Je suis désolée, mais je n'ai pas ces données. Par contre, j'aurais aimé revenir à la question des personnes provenant de minorités visibles qui ont pris part à nos missions commerciales — 41 % sont des femmes de couleur.

M. Chandra Arya: D'accord.

Je me rappelle une étude de 2014 qui indiquait que seulement 36 % des postes de cadre supérieur du secteur privé étaient occupés par des femmes, une statistique qui était en augmentation. Nous aimerions que ce pourcentage atteigne 50 %. De ces 36 %, les femmes issues de minorités visibles représentaient seulement 1 %.

Madame Shorey, je vous pose la même question. Vous traitez avec de nombreuses femmes entrepreneures qui occupent des postes d'administrateur ou sont membres fondatrices et qui font partie des hauts dirigeants. À combien estimez-vous le pourcentage de femmes issues d'une minorité visible ou d'une communauté autochtone?

Mme Sonya Shorey: Je peux vous parler de SheBoot, puisque chaque membre fondateur remplit un formulaire d'auto-identification.

M. Chandra Arya: SheBoot est un programme très précis. J'aimerais qu'on se penche sur l'ensemble des secteurs avec lesquels Investir Ottawa traite.

Mme Sonya Shorey: Je ne suis pas en mesure de vous donner un pourcentage précis sur la situation globale à Ottawa. Je peux par contre vous dire que 50 % des membres fondateurs avec lesquels nous traitons dans notre secteur des petites entreprises, surtout pendant la pandémie, provenaient d'un groupe d'auto-identification ou d'un groupe en quête d'équité.

M. Chandra Arya: Je vous remercie.

Mme Sonya Shorey: Concernant la technologie, le pourcentage va de 15 à 30 ou 35 %. Il y a moins de diversité dans ce secteur. Les progrès sont également plus lents pour ce qui est du nombre de membres fondatrices [*inaudible*]

• (1725)

M. Chandra Arya: Je vous remercie. J'ai une autre question et mon temps est limité.

Les programmes comme le fonds d'entrepreneuriat pour les femmes sont une bonne chose, ils s'avèrent assez efficaces et je les appuie entièrement.

Le gouvernement fédéral accorde de nombreuses subventions à divers programmes. Par exemple, dans le domaine de l'innovation et de la recherche et du développement, nous avons des programmes pour la recherche scientifique et le développement expérimental et le Programme d'aide à la recherche industrielle.

Si, au lieu de faire de nouveaux investissements, nous prenions une partie du financement déjà prévu et que nous utilisions une partie de l'argent versé au secteur privé sous forme de subventions pour augmenter le pourcentage destiné aux femmes entrepreneures et aux entreprises où les femmes jouent un rôle clé, croyez-vous que ce serait efficace?

La présidente: Pourriez-vous donner une réponse très courte? Le temps de M. Arya est écoulé.

Mme Sonya Shorey: Les mesures incitatives jouent un rôle fondamental et s'inscrivent dans une vaste gamme d'outils; les mesures incitatives constituent l'un de ces outils.

La présidente: Je vous remercie.

Je donne maintenant la parole à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie.

[*Français*]

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

La plupart des entreprises qui appartiennent à des femmes et qui font de l'exportation ont tendance à être plus petites que les entreprises comparables qui appartiennent à des hommes. De plus, elles sont concentrées dans le secteur des services, notamment dans les services professionnels et techniques, ainsi que dans le commerce de détail.

Comment explique-t-on cela?

Ma question s'adresse à quiconque souhaite y répondre.

[Traduction]

Mme Sonya Shorey: Au sein d'Investir Ottawa et de notre programme de développement de projets technologiques, comme je l'ai dit plus tôt, nous desservons des entreprises en expansion qui génèrent des recettes allant de 1 demi-million à 2 millions de dollars, et 77 % de ces entreprises comptent au moins une femme parmi ses membres fondateurs ou ses hauts dirigeants.

Lorsque vous œuvrez à outiller, à autonomiser et à inspirer les femmes pour qu'elles soient davantage présentes dans le domaine des technologies, vous devez créer un bassin de talents dans le domaine des sciences, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques, aussi connu sous l'acronyme STIM. Actuellement, seulement 29 % des emplois dans ces domaines sont occupés par des femmes, et moins de 18 % occupent des postes de haute direction. Si nous déployons des efforts plus tôt, auprès des filles de la maternelle jusqu'en cinquième secondaire, et que nous encourageons les femmes à opter pour les technologies et l'entrepreneuriat en offrant les bons soutiens, l'expertise nécessaire et des occasions d'investissement, nous observons une différence et nous augmentons ce bassin ici à Ottawa, pour tout le pays. Je serais ravie de vous transmettre les données.

Mme Christine Nakamura: Monsieur Savard-Tremblay, j'aimerais ajouter quelque chose si vous me le permettez. C'est pour cette raison que notre projet met l'accent sur les femmes dans le domaine des technologies. Dès le début, nous avons cherché des femmes provenant des STIM qui avaient développé des technologies.

Je crois que l'une des raisons pour lesquelles les femmes se retrouvent davantage dans les services, selon ce que j'ai entendu pendant les tables rondes, c'est que de nombreux services novateurs ont vu le jour en raison d'un besoin personnel, notamment la garde ou l'éducation des enfants et les soins aux aînés. Comme je l'ai dit, la première mission commerciale portait sur les soins aux personnes âgées. De nombreuses femmes à qui revient la responsabilité de s'occuper de parents âgés et d'enfants en bas âge proposent ce genre d'innovation afin d'alléger leur fardeau. Ces innovations répondent également aux besoins d'autres sociétés, comme le Japon, notamment les innovations liées aux soins des aînés.

Je crois que les femmes sont très nombreuses dans le domaine des services et, dans les faits, la technologie leur permet de développer une idée qui les passionne pour résoudre une difficulté qu'elles ont rencontrée. Qu'il s'agisse de technologies propres ou des technologies dans le domaine de la santé, l'idée vient presque toujours d'un besoin de base.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Desjarlais, vous disposez de deux minutes et demie, et cela conclura la période de questions.

M. Blake Desjarlais: Je vous remercie, madame la présidente.

Madame Nakamura, je vais vous donner quelques instants pour terminer ce que vous étiez en train de dire en réponse à la dernière question sur les difficultés.

Mme Christine Nakamura: D'accord.

Je me suis occupée de parents âgés. Ils vivaient avec moi, alors je suis bien au fait des problèmes vécus par les femmes qui ont ce genre de responsabilités. J'ai élevé deux enfants seule et je me suis occupée de deux parents âgés jusqu'à ce qu'ils aient environ 95 ans.

Lorsque j'entends parler de nouvelles technologies, j'entends toujours les mêmes histoires de la part des femmes dans le domaine des technologies, des femmes dans le domaine des STIM. Je peux vous dire que certaines des femmes que nous avons aidées ont vraiment connu beaucoup de succès. Elles ont reçu des prix partout dans le monde, accompagnées de doctorants, de titulaires de maîtrise et de scientifiques. Ces femmes sont incroyables. Je suis vraiment fière de les amener en Asie pour les faire connaître.

Comme je l'ai dit, 41 % des femmes avec lesquelles nous traitons sont issues de minorités visibles. Nous avons décidé d'aller en Asie, car de nombreux membres de la diaspora sont nés ici de parents immigrants qui ont démarré leur entreprise et qui connaissent les besoins. Ils ont mis sur pied des entreprises florissantes qui répondent aux besoins du marché; 41 %, c'est une excellente statistique à mon avis.

• (1730)

M. Blake Desjarlais: Je suis d'accord. Cela témoigne de tout le travail accompli par votre organisation et de nombreuses autres organisations partout au pays qui s'affairent à appuyer les femmes entrepreneurs. Certains projets ont grandement contribué à notre économie, notamment les Jolly Jumper fabriqués par des femmes et des Autochtones, et les Canadiens partout au pays, surtout les femmes, en sont très fiers.

Je crois qu'il est important de revenir sur un fait très intéressant que vous avez mentionné à quelques reprises: le fait que la motivation provient en grande partie d'un besoin. Nous devons trouver des manières de mieux appuyer les femmes, et pas seulement en réaction à leur situation économique ou à la pauvreté, qui les pousse à chercher des débouchés économiques, mais bien avant. Il faut penser aux jeunes femmes en particulier pendant qu'elles sont encore à l'école et aux études secondaires ou postsecondaires. Nous devons tisser des liens avec ces groupes plus tôt que tard.

Est-ce que l'une d'entre vous aimerait parler des façons d'aider les jeunes femmes avant qu'elles ne se retrouvent dans le besoin, de leur donner un accès et de nourrir leur confiance avant qu'elles ne se retrouvent dans des circonstances difficiles?

Mme Sonya Shorey: J'adore ce sujet. Inspirer les femmes dans les écoles. Créer des modèles. Si vous la voyez ...

M. Blake Desjarlais: Comment pourrait-on faire pour que vous vous rendiez dans les écoles?

La présidente: Je vous remercie. Nous pourrions continuer cette discussion longtemps, mais nous avons d'autres témoins.

Je vais suspendre la séance pendant quelques minutes, le temps d'effectuer les vérifications techniques.

Je vous remercie pour tous ces renseignements utiles. Nous vous inviterons peut-être à nouveau à venir témoigner. Nous verrons. La séance est suspendue.

• (1730)

(Pause)

• (1730)

La présidente: Nous reprenons la séance.

Nous avons parmi nous aujourd'hui Nancy Wilson, directrice générale de la Canadian Women's Chamber of Commerce.

Valérie Fortier, présidente de la Fédération des agricultrices du Québec.

Nathalie Bradbury, présidente de l'Organization of Women in International Trade.

Nous vous souhaitons la bienvenue. Nous commencerons par les remarques liminaires. Vous disposez de cinq minutes.

Madame Wilson, vous avez la parole, allez-y pour cinq minutes.

• (1735)

Mme Nancy Wilson (directrice générale, Canadian Women's Chamber of Commerce): Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle Nancy Wilson. Je suis fondatrice et directrice générale de la Canadian Women's Chamber of Commerce, ou CanWCC. CanWCC est la seule chambre de commerce au Canada qui représente et défend nommément les 1,2 million de femmes et de personnes non binaires qui sont propriétaires d'entreprises au pays. Nous comptons plus de 1 000 membres dans toutes les provinces et tous les territoires. Nous avons également un vaste réseau de partenaires formé d'organisations et de sociétés de soutien aux entrepreneurs qui vendent des produits et des services dont les propriétaires d'entreprise ont besoin. Nous offrons des liens et une communauté, et nous favorisons une conversation nationale pour faire avancer le changement.

La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, ou SFE, malgré ses limites, fournit un soutien essentiel et une visibilité à des organisations comme CanWCC. Pour stimuler une croissance économique véritablement inclusive, je crois que le gouvernement doit s'engager à financer la SFE de façon durable et à long terme. L'équité économique exige des investissements constants et cumulatifs. Des organisations comme la Canadian Women's Chamber of Commerce méritent le même soutien gouvernemental que la Chambre de commerce du Canada, surtout si l'on considère que, au cours de la dernière décennie, moins de 5 % des politiques approuvées par la Chambre de commerce du Canada contenaient le mot « femmes ».

Environ 18 % des PME au Canada sont détenues majoritairement par des femmes, mais, bien sûr, seulement 11 % de ces entreprises exportent leurs produits. Les femmes entrepreneures ont souvent un accès limité au capital, ce qui nuit à leur capacité de prendre de l'expansion à l'échelle internationale. En plus des frais de transport, de logistique et de douane, il faut gérer les profits et les pertes sur change ainsi que les dépenses liées aux opérations de change. Alors que les grandes sociétés peuvent atténuer les risques liés aux devises grâce à la couverture, les petites entreprises et les microentreprises n'ont généralement pas ces ressources et peuvent subir des pertes importantes. Les petites entreprises sont plus susceptibles de payer des frais plus élevés lorsqu'elles échangent plus souvent de petites sommes d'argent. Elles sont également exposées à des taux de change défavorables et à d'autres frais lorsqu'elles paient des factures en dollars américains et dans d'autres devises par cartes de crédit.

Les politiques gouvernementales, ou plutôt l'absence de politiques gouvernementales en matière d'approvisionnement, témoignent encore d'un manque d'engagement à soutenir les femmes entrepreneures. Le gouvernement fédéral a fixé une cible d'approvisionnement de 5 % pour les fournisseurs autochtones à partir de 2022, mais il n'y a toujours pas d'engagement équivalent pour les entreprises appartenant à des femmes, malgré l'annonce de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat dans le budget de 2018.

Mon dernier commentaire porte sur le soutien aux travailleurs autonomes: 80 % des femmes entrepreneures, 50 % des entrepreneurs noirs et 68 % des entrepreneurs autochtones sont des travailleurs autonomes. Plusieurs de ces entrepreneurs deviendront les PME de l'avenir. Si nous voulons qu'ils deviennent des exportateurs prospères, nous devons les aider à développer les compétences et les stratégies qui le leur permettront dès le premier jour.

Les efforts de CanWCC se fondent sur la promotion de l'équité économique pour tous les Canadiens. Notre économie prospère lorsque diverses perspectives sont représentées, valorisées et intégrées. Un financement à long terme, des objectifs d'approvisionnement tangibles et des ressources accessibles pour les travailleurs autonomes et les entreprises appartenant à des femmes sont essentiels pour bâtir un marché plus équitable et plus inclusif. Nous sommes prêtes à travailler main dans la main avec le gouvernement, l'industrie et les partenaires communautaires pour éliminer les obstacles et promouvoir un réel changement durable.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Fortier, pour un maximum de cinq minutes.

[Français]

Mme Valérie Fortier (présidente, Fédération des agricultrices du Québec): Madame la présidente, membres du Comité, bonjour.

Je me présente. Je suis Valérie Fortier, agricultrice et présidente de la Fédération des agricultrices du Québec. Je suis copropriétaire d'une ferme laitière située à Saint-Valère, au Québec. Je possède 71 % des parts de l'entreprise, et mon père en possède 29 %.

La Fédération des agricultrices du Québec est la seule organisation agricole du Québec consacrée exclusivement aux femmes dans le secteur ainsi que la seule organisation agricole féminine au Canada qui soit aussi structurée. Elle est composée de 10 syndicats régionaux d'agricultrices, qui prennent part aux décisions influençant le secteur agricole et la condition féminine. La Fédération est également un groupe spécialisé de l'Union des producteurs agricoles.

Grâce à une première subvention reçue de Développement économique Canada pour les régions du Québec de 2019 à 2023, nous avons développé un programme d'entrepreneuriat agricole féminin appelé Dimension E. Ce programme offre des services sur mesure aux femmes entrepreneures du domaine agricole et forestier. Il permet de renforcer le potentiel de toutes les agricultrices en les outillant et en les accompagnant dans leurs démarches entrepreneuriales.

Grâce à ce programme, les femmes ont accès à une multitude de services tels que des formations, des heures de consultations gratuites avec des experts, du mentorat entrepreneurial et l'accès à un réseau de soutien pour les femmes entrepreneures.

En 2023, nous avons reçu une deuxième subvention, cette fois d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, à même le Fonds pour l'écosystème de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, qui nous a permis de propulser notre programme dans tout le Canada. Depuis le lancement de ce programme, nous avons soutenu plus de 700 agricultrices canadiennes dans leur parcours entrepreneurial.

Au Canada, on compte plus de 75 000 exploitantes agricoles, ce qui représente 28,7 % de tous les exploitants agricoles. On observe également que les femmes s'établissent en agriculture de manière moins traditionnelle que les hommes. Le transfert de ferme, entre personnes apparentées ou non, demeure la porte d'entrée principale en agriculture. Cependant, les femmes privilégient le démarrage de ferme, plutôt que le transfert, dans une proportion de 44 %, comparativement à 32 % chez les hommes.

J'aimerais proposer une recommandation pour accroître le nombre de femmes propriétaires ou copropriétaires d'entreprises agricoles. Notre programme Dimension E est là pour outiller les femmes en ce qui a trait au leadership et aux compétences de gestionnaire, mais un des obstacles majeurs rencontrés par les femmes entrepreneures est l'accès au financement. Les recherches démontrent que les femmes, quel que soit le domaine, sont moins nombreuses à faire une demande de financement. Lorsqu'elles en font, elles sont souvent jugées selon des critères différents de ceux pour les hommes et elles sont soumises à des normes plus strictes. Une étude menée en décembre 2023 par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a démontré que 22 % des demandes faites par des femmes sont refusées, alors que la moyenne est de 15 % pour l'ensemble des entreprises. De plus, elles reçoivent généralement moins de financement que les hommes.

Les femmes entrepreneures en agriculture font face à un obstacle de plus en lien avec le financement, soit celui de l'accès au financement après 40 ans. La plupart des programmes existants sont conçus pour soutenir les femmes entrepreneures de la relève, mais les études démontrent que les agricultrices ont davantage tendance à démarrer une entreprise après 40 ans, c'est-à-dire après avoir élevé la famille et travaillé, généralement bénévolement, durant plusieurs années au sein de l'entreprise familiale. Adapter ces programmes ou en créer d'autres afin de favoriser le financement pour les femmes de plus de 40 ans permettrait d'augmenter le nombre de femmes propriétaires d'entreprises agricoles et d'assurer leur autonomie.

J'aimerais faire une deuxième recommandation. Nous sommes très reconnaissantes du financement reçu du Fonds pour l'écosystème de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Sans cette aide majeure, nous n'aurions pas été en mesure de mettre sur pied un tel programme et de soutenir autant d'entrepreneures. Ma recommandation serait que le gouvernement continue de financer des projets pour les femmes agricultrices. Compte tenu du fait que, en 2024, les femmes représentent plus de 50 % des étudiants dans les écoles d'agriculture, soutenir les femmes entrepreneures du domaine agricole, c'est soutenir une agriculture durable, équitable et prospère. C'est investir dans le garde-manger des Canadiens, mais aussi investir dans le garde-manger mondial, puisque le Canada se classe au huitième rang parmi les plus grands pays exportateurs de produits agroalimentaires dans le monde.

• (1740)

Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Bradbury, vous avez un maximum de cinq minutes.

Mme Nathalie Bradbury (présidente, OWIT Ottawa, Organization of Women in International Trade): Merci.

[Français]

Madame la présidente, membres du Comité et invitées distinguées, bonjour.

Je ferai mon allocution en anglais, mais je vous invite à me parler dans la langue officielle de votre choix.

[Traduction]

Je m'adresse à vous aujourd'hui depuis le territoire ancestral non cédé du peuple algonquin anishinabe, qui est ici depuis des millénaires. Sa culture et sa présence continuent de nourrir cette terre dont nous bénéficions tous et dont nous jouissons.

Je m'appelle Nathalie Bradbury et je suis présidente de la section d'Ottawa de l'Organization of Women in International Trade, ou OWIT. OWIT Ottawa est une société canadienne indépendante à but non lucratif créée en 2010 et dirigée par des bénévoles. OWIT Toronto a été créée en 1999.

Nous faisons partie d'une association internationale en croissance constante comptant environ 30 sections dans le monde. Une douzaine d'autres sections sont en voie d'être créées partout dans le monde, ce qui démontre la reconnaissance croissante de l'importance de la participation des femmes au commerce mondial.

Les membres d'OWIT Ottawa sont des professionnels du commerce. Ils travaillent dans les domaines du financement des entreprises, du droit commercial, de la fiscalité transfrontalière, de l'approvisionnement en matière de défense, de l'expédition de marchandises, du service extérieur, etc. L'OWIT soutient les femmes entrepreneures en facilitant le commerce par le développement des compétences et en travaillant avec nos organisations partenaires, comme le Forum pour la formation en commerce international, ou FITT, une organisation canadienne certifiée ISO qui offre une certification professionnelle dans le monde entier.

L'OWIT vise également à contribuer à l'élaboration des politiques commerciales en transmettant les préoccupations des femmes entrepreneures à tous les ordres de gouvernement, ainsi qu'à l'Organisation mondiale du commerce, à la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement — ou CNUCED —, au Centre du commerce international et à d'autres.

OWIT Toronto travaille également avec le Bureau de promotion du commerce du Canada, qui aide les PME des pays en développement à exporter au Canada. Le FITT et le Bureau de promotion du commerce du Canada travaillent également en partenariat avec l'OWIT à l'échelle internationale et fournissent des services dans toutes leurs sections de l'OWIT à l'étranger. Nous collaborons avec des entreprises locales, par l'entremise d'Investir Ottawa et de She-Boot, et nous fournissons à leurs membres des idées, des connaissances et des conseils sur le commerce international. Nous sommes en quelque sorte une division ou une courroie de transmission internationale pour les aider à comprendre les difficultés du commerce international.

Nous sommes heureux de comparaître pour la troisième fois devant le Comité, et je veux profiter de l'occasion pour vous transmettre ce que nos membres disent au sujet de l'importante question du commerce et du genre. C'est en 2017, je crois, que nous nous sommes adressés à votre comité pour la première fois, dans le cadre du renouvellement de l'ALENA.

Je tiens d'abord à saluer et à remercier le gouvernement pour la SFE et pour les politiques, les programmes et le financement novateurs qu'il fournit. La part annuelle du Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, ou PCFE, a déjà été mentionnée, alors je n'entrerai pas dans les détails. Exportation et développement Canada, ou EDC, note également que les entreprises appartenant à des femmes contribuent à l'économie canadienne à hauteur de plus de 117 milliards de dollars. Ce sont d'excellents indicateurs de progrès.

Nous avons hâte de voir l'évaluation de la SFE, afin de cerner les résultats directs et de recommander les prochaines étapes. Nous reconnaissons également que le Canada est un chef de file mondial dans la promotion des intérêts des femmes par l'entremise des accords commerciaux, et nous espérons que cela se poursuivra.

Depuis 2017, le Canada promeut les chapitres sur le commerce et le genre et favorise l'inclusion plus générale dans les accords commerciaux. Les progrès au niveau bilatéral, comme l'Accord de libre-échange Canada-Chili et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, peuvent souvent aller plus loin qu'à l'OMC, mais les deux voies sont nécessaires pour accroître la sensibilisation et réaliser des avancées à l'échelle internationale.

L'OWIT reconnaît également que les services consultatifs commerciaux, le programme CanExport et les missions commerciales organisées par le Service des délégués commerciaux — ou SDC — ainsi que les services financiers offerts par EDC, donnent des résultats positifs pour les exportatrices.

L'approche pangouvernementale pour permettre aux femmes de participer pleinement à l'économie commerciale est vraiment fondamentale. Plusieurs témoins ont déjà abordé d'importants enjeux nationaux, alors je vais me concentrer plus particulièrement sur les questions commerciales.

Le premier point important que j'aimerais soulever, c'est que le commerce est compliqué et difficile. Les professionnels consacrent toutes leurs carrières à travailler dans des domaines commerciaux comme ceux que j'ai mentionnés plus tôt. De plus, toute une armée de spécialistes travaille strictement sur les chapitres et les mesures non conformes. Il est question des lignes tarifaires; des codes du système harmonisé; des contingents tarifaires; des règles d'origine, du commerce et des services; des mesures sanitaires et phytosanitaires, des obstacles techniques au commerce, et j'en passe. Il n'est pas étonnant que les gens d'affaires soient surpris lorsqu'ils cherchent à faire du commerce international.

Nous recommandons que les nouveaux exportateurs cherchent d'abord à établir des liens avec des experts en commerce, comme l'OWIT au Canada et nos sections à l'étranger — certains de nos collègues des organisations qui ont témoigné détiennent des connaissances —, mais aussi qu'ils s'adressent aux services gouvernementaux qui sont là pour les aider dans leur parcours.

• (1745)

J'aimerais mentionner quelques exportatrices qui connaissent du succès.

La présidente: Madame Bradbury, je suis désolée de vous interrompre. Vos cinq minutes sont écoulées, et les membres du Comité ont beaucoup de questions. Nous vous serions reconnaissants de garder vos dernières observations finales pour plus tard et de peut-être répondre à des questions. Merci beaucoup.

Monsieur Martel, vous avez six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Je ne sais pas qui pourra répondre à ma première question, mais elle s'adresse à vous toutes, mesdames.

Il faut tenir compte des défis économiques qui se posent à de nombreuses femmes canadiennes et qui font qu'il est difficile pour elles d'épargner pour démarrer une entreprise.

Que pourrions-nous apprendre du modèle de la Suède, par exemple, où les femmes comptent davantage sur leur réseau personnel et sur leurs économies, plutôt que sur un financement de la part du gouvernement, et où le pourcentage de femmes entrepreneures est pourtant de 30 %, alors qu'il est de 19 % au Canada?

• (1750)

Mme Nathalie Bradbury: D'abord, toutes les études démontrent que les femmes misent beaucoup sur le soutien familial ou sur d'autres moyens pour démarrer leur entreprise. Elles aiment beaucoup moins emprunter que les hommes et elles dépendent davantage de leurs propres moyens financiers et de leur entourage. C'est ce qu'on voit au Canada aussi.

Les sections de notre organisation en Afrique nous disent que les femmes sont trop souvent dans le secteur informel, et on peut dire que c'est un peu la même chose au Canada. Il y a beaucoup de femmes qui sont propriétaires uniques et qui ne sont pas considérées comme des entreprises. Elles n'aiment pas se constituer en personne morale. Alors, au Canada, comme en Afrique, on essaie de les encourager à intégrer davantage le secteur formel, afin que les banques et les autres institutions acceptent de leur prêter de l'argent, par exemple.

Alors, c'est bon de faire des affaires avec l'aide de sa famille et d'une façon un peu plus personnelle, mais c'est aussi bon d'intégrer davantage le système plus formalisé pour pouvoir bénéficier de tout ce qu'il offre.

M. Richard Martel: Merci.

Est-ce que quelqu'un d'autre voudrait ajouter quelque chose?

[Traduction]

Mme Nancy Wilson: À vrai dire, plus de 80 % des femmes démarrent leurs entreprises en utilisant le crédit personnel. C'est en fait considéré comme un problème, parce qu'elles contractent des dettes personnelles considérables. Cela a tendance à nuire à leur cote de crédit, alors qu'elles devraient plutôt bâtir leur cote de crédit d'entreprise.

Ensuite, lorsqu'elles montent un peu leurs entreprises, elles s'adressent à une banque pour obtenir un prêt commercial. Certaines ont de bons revenus et de bons flux de trésorerie. Cependant, comme leurs entreprises ont tendance à se trouver dans des secteurs où il y a peu de garanties matérielles à fournir, la banque leur demande souvent une garantie personnelle. La banque vérifie leurs cotes de crédit et voit que leurs cotes de crédit personnelles ne sont pas très bonnes, parce que les entrepreneures croulent sous toutes ces dettes personnelles.

Il y a toujours la question de savoir si vous pouvez autofinancer votre entreprise. C'est l'idéal. Si vous avez ce bas de laine, c'est une excellente chose; cependant, je dirais que c'est une arme à double tranchant.

[Français]

M. Richard Martel: Merci.

Madame Fortier, ma prochaine question s'adressera à vous, mais je vous invite d'abord à répondre à votre tour à cette question, si vous le voulez.

Mme Valérie Fortier: J'aimerais ajouter un commentaire.

La plupart du temps, les femmes agricultrices vont démarrer des entreprises beaucoup plus tard dans leur vie. Souvent, elles élèvent leurs enfants d'abord ou elles travaillent à bâtir une entreprise avec leur conjoint. Alors, elles font du travail invisible, car il n'y a aucun salaire rattaché à cela. Quand elles veulent aller emprunter, elles n'ont pas de dossier de crédit, parce qu'elles ont toujours fait du travail invisible et n'ont pas vraiment eu de salaire. On ne peut pas utiliser cet argument pour aller chercher du financement pour lancer une entreprise.

C'est un peu ce qui explique pourquoi il est plus difficile de démarrer une entreprise dans le secteur agricole quand on a plus de 40 ans. Tous les programmes de financement sont conçus pour la relève. L'âge maximal d'admissibilité est de 40 ans et 364 jours ou, dans certains cas, de 39 ans et 364 jours. Alors, les femmes de plus de 40 ans ont beaucoup de difficulté à démarrer une entreprise.

Dans le secteur laitier, par exemple, il y a des femmes qui cèdent leurs actions d'entreprise à la relève et qui voudraient démarrer d'autres entreprises, que ce soit en horticulture ou dans la production de petits fruits, mais la ferme principale ne peut pas financer leur projet, en raison des dettes agricoles. Ensuite, quand ces femmes vont voir les institutions financières, elles se font dire qu'elles ont plus d'années de travail derrière elles que devant elles. Toutefois, il faut comprendre que ces entreprises nouvellement créées seront un jour transférées à la relève, aussi.

• (1755)

M. Richard Martel: Merci, madame Fortier.

À ce sujet, j'avais justement une autre question à vous poser.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 26 secondes.

[Français]

M. Richard Martel: Selon ce que vous avez pu observer, quels effets les taxes élevées ont-elles sur les agricultrices et les propriétaires de petites entreprises dans le secteur agricole?

Mme Valérie Fortier: Bien sûr, les nouvelles réalités liées aux changements climatiques, qui amènent de fortes pluies et des variations de température, ont des répercussions sur le chiffre d'affaires. On voit de plus en plus de cas d'entreprises agricoles dont les revenus sont moins présents. De plus, les taxes et les taux d'intérêt élevés compromettent la pérennité des entreprises dans l'avenir. La situation est vraiment difficile, surtout pour les petites entreprises, mais également pour les grosses entreprises, qui doivent faire de gros investissements. Par exemple, pour une entreprise située en milieu éloigné, il y a des frais de transport importants. Alors, cela ne fait qu'ajouter une charge pour les entreprises, alors qu'on veut essayer de les rendre efficaces. À un moment donné, cela devient...

[Traduction]

La présidente: Madame Fortier, je suis désolée de vous interrompre. Nous avons accordé une minute supplémentaire. Merci beaucoup.

[Français]

M. Richard Martel: Je vous remercie, madame Fortier.

[Traduction]

La présidente: Madame Fortier, vous avez six minutes.

[Français]

L'hon. Mona Fortier: Cette fois, la présidente s'adresse à moi, qui suis l'autre Mme Fortier. En effet, madame Fortier, nous avons le même nom de famille. Je suis contente de vous rencontrer. Nous avons peut-être des liens de parenté.

Je remercie sincèrement toutes les témoins d'être présentes aujourd'hui. Cette étude du Comité est vraiment importante. Le but est d'examiner ce que le gouvernement fédéral fait de bien et ce qu'il pourrait faire de plus. L'expérience et l'expertise des témoins comme celles que nous recevons aujourd'hui permettront au gouvernement fédéral de mettre l'accent sur les mesures qu'il peut offrir pour favoriser une plus grande participation des femmes et une plus grande égalité.

D'entrée de jeu, je vais m'adresser à vous, madame Bradbury. Je suis très contente de vous voir ici aujourd'hui.

Un peu plus tôt, vous parliez d'exemples de femmes. Ma question vous permettra peut-être d'en parler un peu plus. J'aimerais explorer le potentiel de participation des femmes en entrepreneuriat. Depuis que le Comité a commencé à étudier cette question, je veux savoir si on est capable de dépasser le seuil de 16 % d'entreprises détenues par des femmes.

Y a-t-il un potentiel qui est là? Si oui, comment fait-on pour l'exploiter?

Mme Nathalie Bradbury: Absolument, il y a un potentiel, et cela ne fait que commencer. Beaucoup de choses ont été faites jusqu'à présent, surtout dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, par l'entremise de fonds et de programmes, par exemple. C'est l'approche pangouvernementale. Tout cela aide. Même si le mouvement a commencé avant l'instauration de ces mesures, c'est maintenant que les choses démarrent vraiment. Bien sûr, cela va continuer.

En plus, je vois ce qu'apportent les femmes immigrantes. Moi, je suis une immigrante de première génération. Au sein d'OWIT Ottawa, trois femmes sur dix sont des immigrantes de première génération. Nous comptons aussi trois femmes qui sont des personnes autochtones, noires ou de couleur. Nous voyons donc les choses selon des perspectives diverses. Notre organisation est très ouverte. Il s'agit de gens très éduqués. Quand les gens sont éduqués, ils font les choses un peu différemment par rapport aux immigrants d'autrefois, par exemple, qui achetaient une franchise pour pouvoir travailler à développer la franchise.

Il y a donc de beaux exemples de femmes qui font des choses très intéressantes.

[Traduction]

Je ne mentionnerai que Nita Tandon, une scientifique de la santé. Elle est l'une de nos membres, et elle voulait créer des contenants sûrs et exempts de plastique pour les dîners et les collations de ses filles après que le BPA a été considéré comme un danger pour la santé. N'en trouvant pas sur le marché, elle a créé ses propres contenants en acier inoxydable, qui sont maintenant vendus au Canada, aux États-Unis et en Nouvelle-Zélande. C'est un exemple de vente au détail.

[Français]

Je le mentionne à l'intention de M. Savard-Tremblay, qui s'intéressait à cette question plus tôt. Même si c'est du commerce de détail, il s'agit également d'une très bonne technologie de pointe...

• (1800)

L'hon. Mona Fortier: Je m'excuse de vous interrompre. Malheureusement, je n'ai pas assez de temps.

Mme Nathalie Bradbury: Je comprends. Excusez-moi.

L'hon. Mona Fortier: C'est très bien. S'il y a d'autres exemples de femmes entrepreneures que vous souhaiteriez nous transmettre, nous nous ferions assurément un plaisir de les entendre.

J'aimerais maintenant me tourner vers vous, madame Wilson. Vous allez probablement pouvoir répondre également à ma question sur le potentiel de participation des femmes en entrepreneuriat, étant donné que votre organisation a une bonne représentativité partout au pays.

[Traduction]

Mme Nancy Wilson: Oui, absolument. De mon point de vue, je suis très optimiste quant à la possibilité que ces chiffres augmentent. Je pense qu'il y a deux ou trois mesures que nous devons prendre.

J'ai beaucoup de réponses à cette question. Je vais me concentrer sur l'une d'entre elles.

Je pense que nous ne devons pas nous arrêter aux sexes. Nous devons comprendre que lorsque nous examinons l'équité, l'égalité et l'avancement de ces sujets, nous ne pouvons pas examiner un facteur en vase clos. Nous avons la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Nous avons le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires et le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés 2ELGBTQI+. Nous devons vraiment commencer à nous pencher sur les groupes mal desservis et en quête d'équité. Nous devons aussi commencer à prévoir des programmes et un financement durable à long terme pour promouvoir l'équité et l'égalité pour tous ces groupes.

J'ai créé CanWCC en 2018. Deux ans plus tard, nous avons été frappés par la COVID. Il m'a semblé tellement malavisé de continuer à parler d'équité et d'égalité entre les sexes alors qu'il ne s'agissait pas seulement des femmes. Oh, les femmes ont certainement été durement touchées pendant la COVID, mais de nombreux groupes en quête d'équité ont souffert.

L'hon. Mona Fortier: Je vais devoir vous interrompre, car, malheureusement, mon temps de parole tire à sa fin.

Je veux simplement informer les membres que je soumetts une motion au greffier pour que nous l'étudions plus tard, puisque nous avons des invitées en ce moment. Je veux simplement présenter une motion pour prolonger l'étude, et vous recevrez cette motion.

Mme Nancy Wilson: Merci.

La présidente: Poursuivons, si nous le pouvons.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Merci aux témoins.

Ma première question s'adresse à Mme Valérie Fortier.

Je suis bien heureux que vous soyez ici, parce que vous connaissez bien la réalité bien particulière des agricultrices. Je représente la circonscription de Saint-Hyacinthe—Bagot, où il y a un très grand nombre d'agricultrices. C'est donc très important pour moi de vous entendre, et je tenais à ce que vous soyez là aujourd'hui.

Le 8 octobre dernier, votre organisation a publié les résultats d'un sondage qui a été mené pour son compte par la maison Léger. Selon les résultats de ce sondage, 90 % des agricultrices affirment vivre avec une charge mentale élevée ou très élevée. Un des facteurs cités a été la gestion de multiples tâches. Les répondantes ont déclaré occuper en moyenne 5,1 fonctions différentes au sein de leur entreprise agricole.

À votre connaissance, est-ce que la situation est différente chez les hommes agriculteurs? Si oui, qu'est-ce qui explique cette différence?

Mme Valérie Fortier: Oui, il y a une différence. En ce qui concerne les tâches manuelles liées à l'entreprise agricole, c'est semblable. En revanche, les femmes ont plus de tâches supplémentaires. Elles s'occupent davantage de la maison, des demandes de subventions, de la comptabilité, des rendez-vous de leurs enfants, et même des rendez-vous de leur conjoint.

De plus, selon l'étude, la météo influe beaucoup sur le travail des femmes. Ce sont souvent elles qui doivent prendre les rendez-vous auprès des travailleurs agricoles à forfait pour faire l'ensemencement ou la récolte, et ces rendez-vous doivent être pris en fonction des prévisions météo. C'est donc une charge de plus pour les femmes.

Par ailleurs, les femmes s'occupent beaucoup de la main-d'œuvre dans les entreprises agricoles. Les hommes s'occupent moins des employés.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Maintenant, la grosse question est la suivante: qu'est-ce qu'on peut faire pour aider les agricultrices en ce qui concerne la gestion de multiples tâches?

Mme Valérie Fortier: Cela fait justement partie des demandes qui ont été portées à l'Union des producteurs agricoles par le passé. Nous avons fait pression sur le gouvernement pour faire venir des travailleurs étrangers afin d'aider les femmes dans leur entreprise agricole. N'oublions pas que 27 % des propriétaires ou copropriétaires d'entreprises agricoles sont des femmes. Dans certains cas, les hommes travaillent à l'extérieur et les femmes doivent s'occuper des enfants, préparer les soupers et faire le ménage. Nous avons donc essayé de voir s'il était possible d'embaucher des travailleurs étrangers pour entretenir les maisons ou garder les enfants. Comme on le sait, les garderies ne sont pas adéquates pour le monde agricole. Il faudrait des garderies offrant des horaires atypiques. Nous essayons donc de mettre en place ce genre de chose, mais c'est difficile de le faire sans financement. Nous essayons de démarrer un projet pilote dans le Bas-Saint-Laurent, mais ce n'est pas évident.

Bref, nous aimerions être capables d'embaucher des travailleurs étrangers pour accomplir des tâches liées davantage à la maison et à la famille.

• (1805)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: À quel point cette charge mentale a-t-elle des répercussions sur l'envie des agricultrices de gérer une entreprise ou sur les dispositions dans lesquelles elles se trouvent?

Mme Valérie Fortier: Plus la charge mentale est élevée, plus les femmes vont s'isoler au sein de leur entreprise. Le taux de suicide, dans le secteur agricole, est de plus en plus élevé. Plus la charge mentale est grande, plus les femmes s'isolent. Quand elles ont moins de relations sociales et qu'elles sont seules, à un moment donné, ça explose.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Me reste-t-il encore un peu de temps de parole, madame la présidente?

[Traduction]

La présidente: Il vous reste deux minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Les résultats du sondage que vous avez publiés comportent d'autres chiffres intéressants au sujet des plus jeunes agricultrices, soit celles qui ont de 18 à 34 ans. Selon 94 % des répondantes dans cette tranche d'âge, le principal défi est de trouver l'équilibre entre les tâches domestiques et les tâches professionnelles. Concilier la vie professionnelle et la vie personnelle est également un défi important, selon 92 % d'entre elles. Il s'agit donc des défis les plus importants pour elles.

Ces pourcentages sont élevés dans toutes les catégories d'âge, mais ils le sont un peu plus pour les plus jeunes. Comment expliquez-vous cela?

Mme Valérie Fortier: Les femmes doivent davantage faire la preuve qu'elles sont capables de prendre la relève de l'entreprise, que celle-ci soit familiale ou qu'elle appartienne à des gens non apparentés. Ce n'est pas le cas pour les hommes. En effet, le chiffre est beaucoup moins élevé pour ces derniers, parce qu'ils n'ont pas autant besoin de prouver qu'ils sont prêts à prendre la relève ou qu'ils sont des entrepreneurs. Les femmes entrepreneures, pour leur part, doivent fournir beaucoup plus de preuves qu'elles sont en mesure de gérer l'entreprise et qu'elles ont la capacité physique pour accomplir les tâches manuelles.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous dites que les femmes doivent davantage faire leurs preuves. Les raisons qui expliquent cela se limitent-elles au fait que c'est tout simplement un préjugé

qui règne dans le milieu agricole ou cela a-t-il des racines plus profondes?

Mme Valérie Fortier: Je dirais que l'éducation y joue pour beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Nous allons passer à M. Desjarlais pour six minutes.

M. Blake Desjarlais: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Bradbury, je crois comprendre que vous n'avez pas pu terminer votre déclaration préliminaire. Je vous cède mon temps de parole, si vous souhaitez l'utiliser pour terminer votre important témoignage.

Mme Nathalie Bradbury: Merci énormément.

Je suppose que je devrais commencer par parler des défis qui se posent en cours de route. Il y a d'excellents récits de femmes exportatrices qui connaissent du succès, mais je vais d'abord parler des défis.

L'un des défis porte sur les connaissances entourant le monde de l'exportation. Comme je l'ai mentionné plus tôt, l'exportation et l'importation sont des activités compliquées. Bon nombre de nos membres et partenaires ont mentionné que les femmes d'affaires ne sont pas au courant des programmes gouvernementaux qui leur sont destinés. Nous recommandons d'accroître les efforts de coordination avec les associations commerciales, y compris l'OWIT. Cela aiderait à sensibiliser un plus grand nombre d'entreprises aux possibilités et aux avantages de la collaboration avec le SDC, aux avantages de CanExport, à la promotion des missions commerciales, à EDC, etc. Nous sommes prêts à être un partenaire du gouvernement pour promouvoir ces possibilités.

De plus, il y a des idées fausses et des préjugés, ainsi que des obstacles systémiques. Une de nos femmes d'affaires nous a fait une excellente analogie. Au football masculin, on dispose d'équipement de protection pour les joueurs: casques, épaulières, etc. On manque de vision si on pense pouvoir rendre le football accessible aux femmes en utilisant l'équipement de sécurité des hommes sans le modifier et espérer offrir le même niveau de sécurité. Les femmes ont besoin de systèmes qui répondent à leurs besoins pour atteindre les résultats souhaités. Beaucoup de programmes et de services — qu'il s'agisse de programmes bancaires ou de haute technologie, lorsqu'on considère l'intelligence artificielle comme étant le problème actuel, et lorsqu'on examine les programmes gouvernementaux — empêchent les femmes de participer pleinement au commerce international. Si les femmes veulent participer à des missions commerciales, mais dans des secteurs qui sont mal desservis par les femmes, moins de femmes participeront à ces missions commerciales. Ce sont là quelques exemples.

On a mentionné que CanExport est utile pour les petites entreprises et les entreprises qui en sont aux premières étapes de l'exportation. Cependant, cette année, le programme accuse tellement de retard dans le traitement des demandes qu'il est difficile de planifier des campagnes de marketing. Les demandes soumises avant le 3 mai sont encore en cours de traitement. Si on peut antidater les dépenses, c'est très bien, mais un entrepreneur les assumera-t-il s'il ne sait même pas si sa demande sera approuvée? Le programme devrait accélérer le processus d'approbation — c'est une recommandation — en annonçant les refus plus tôt ou en faisant de mini rondes d'approbations, par exemple. Traitons les demandes mois par mois, tranche par tranche.

D'autre part, il faut améliorer le réseautage. Beaucoup de femmes d'affaires nous ont dit qu'elles avaient besoin d'un meilleur réseau. Autrement dit, le réseautage doit être plus spécialisé par marché ou par secteur industriel. Ce réseautage doit également inclure les professionnels du commerce. OWIT Ottawa et OWIT Toronto sont prêts à aider à accroître le réseautage.

On a également parlé des grandes entreprises; quelqu'un les a mentionnées. L'approche des missions commerciales d'Équipe Canada avec d'autres pays... En fait, les activités passent — dans le cas de l'Allemagne et de la France, je crois — par les associations commerciales, comme l'association commerciale française à Hong Kong lorsque j'y vivais. C'était elle qui organisait les délégations commerciales; ce n'était pas le gouvernement fédéral. Il pourrait s'agir d'une approche novatrice dans la stratégie de conduite responsable des entreprises. Nous devons délaissier la mentalité de concurrence au profit d'une mentalité de collaboration et de partenariat. Tout comme on le voit aux États-Unis, nous devons tous faire front commun. Il faut vraiment miser sur la collaboration. Si la coopération devenait une pratique courante, les entreprises canadiennes émergentes — comme les entreprises appartenant à des femmes et celles appartenant à des groupes mal desservis — recevraient un coup de pouce pour réussir dans leur parcours de croissance et aussi pour s'inspirer de l'expérience et des connaissances d'entreprises canadiennes plus grandes et prospères.

Si j'en ai le temps, j'aimerais mentionner un exemple intéressant. Un de nos amis était gestionnaire pour l'Asie-Pacifique dans une ancienne entreprise d'Ottawa appelée Newbridge, et un de ses clients en Indonésie éprouvait des problèmes. Il a dit: « Écoutez, je connais la meilleure personne experte en génie du Canada. Je vais faire appel à cette personne pour résoudre ce problème. » Il a fait venir une femme ingénieure. Il a dit: « Écoutez, cette personne peut régler ce problème rapidement. » Il a compris que, en faisant venir la bonne personne — une femme, qui est aussi ingénieure —, elle réglerait le problème pour eux. Je pourrais donner un autre exemple en Équateur au sujet d'une autre entreprise, mais je vais en rester là.

Merci.

• (1810)

M. Blake Desjarlais: Merci beaucoup. Je pense que cela témoigne de grandes compétences et de grandes capacités. J'aimerais réitérer deux ou trois éléments de votre témoignage qui m'ont frappé, et ainsi pratiquer mon écoute active et, je l'espère, celle du Comité à l'égard des recommandations vraiment importantes que vous avez formulées.

Vous avez évoqué le besoin de mettre en place des systèmes pour les femmes. Bon nombre des systèmes... Vous avez donné un très bon exemple. J'ai déjà siégé au comité des anciens combattants. Je me souviens que des femmes ont témoigné devant nous et nous ont

demandé: « Pourquoi portons-nous de l'équipement militaire masculin alors que notre sécurité est en jeu? » C'était une question importante, qui m'a vraiment marqué. Vous dites la même chose lorsqu'il s'agit d'équiper les femmes pour qu'elles puissent se lancer en affaires, de veiller à ce qu'elles disposent des outils dont elles ont besoin afin qu'elles n'aient pas à se contenter des outils qui ont été en grande partie développés par des hommes par l'entremise de systèmes qui sont en grande partie créés et encore menés par des hommes.

Vous avez parlé de la rapidité à titre de processus important pour assurer la réussite des femmes entrepreneures. Pour les femmes qui participent à ces systèmes, il pourrait y avoir moins... les mêmes règlements, mais des systèmes plus rapides. Je vous entends.

Il y a aussi le réseautage. Les femmes sont souvent privées de la possibilité d'accéder à de vastes réseaux professionnels qui existent souvent et qui sont probablement multinationaux également. Vous êtes vous-même une exception. J'ai lu votre biographie. Vous êtes un bon exemple et un modèle pour de nombreuses femmes partout au pays en raison de votre immense contribution à l'espace international.

Vous avez aussi parlé de la coopération par opposition à la concurrence. Je pense que cela touche une corde sensible chez de nombreux groupes marginalisés dans l'économie. Nous pouvons faire mieux lorsque nous travaillons ensemble. Le travail peut être multiplié, et les investissements aussi, mais encore mieux: le rendement pour les Canadiens peut être multiplié.

• (1815)

La présidente: Merci, monsieur Desjarlais.

M. Blake Desjarlais: Merci pour votre témoignage d'aujourd'hui.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre Mme Gray, qui dispose de cinq minutes. Allez-y.

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 Nancy Wilson. J'ai écouté attentivement votre déclaration préliminaire. Je vous ai entendue parler des défis auxquels les femmes entrepreneures font face. Vous avez évoqué des frais plus élevés, des taux de change défavorables et des frais de carte de crédit plus élevés. Tous ces éléments augmentent les dépenses des petites entreprises.

Lorsque j'avais une entreprise, nous n'avions pas recours à un courtier en douane, parce que nous n'étions pas assez grands pour cela, de sorte que les entreprises de messagerie agissaient à titre de courtiers. Nous devons payer avec notre carte de crédit, ce qui présente des frais. Je me souviens aussi avoir été choquée de voir les frais de traitement des cartes de crédit que nous devons également payer parce que nous étions une petite entreprise.

Nous savons que le conseiller économique du Parti libéral du Canada auprès du premier ministre, Mark Carney, siège au conseil d'administration de Stripe. La société a dit qu'elle n'honorerait pas la réduction des frais de carte de crédit qui aura lieu ici au Canada.

Vous représentez des femmes d'affaires, dont beaucoup dirigent de petites entreprises. Croyez-vous que tous les fournisseurs de services de traitement des paiements devraient transférer les économies aux entreprises?

Mme Nancy Wilson: Je n'avais pas entendu cela, et je crois que oui, certainement. Je ne parlerai pas de Stripe de façon particulière, mais je crois que les cartes de crédit sont omniprésentes dans le monde des affaires. Presque toutes les formes de commerce électronique doivent se faire par carte de crédit. Les frais des petites entreprises doivent être réduits, parce qu'ils ne représentent ni plus ni moins qu'une taxe et un coût d'entrée pour ces entreprises. Il est évident que ce sont des obstacles.

Je suis comptable et j'en sais beaucoup sur les frais de change et tous les autres frais associés aux cartes de crédit. On parle de réduire les obstacles qui nuisent au commerce international, de faire tomber les barrières à l'entrée; tous ces frais s'additionnent. C'est une mort à petit feu.

Mme Tracy Gray: Merci beaucoup. J'aimerais passer à un autre sujet. Nous avons entendu de nombreux témoignages devant divers comités au sujet de l'impôt sur les gains en capital. Selon vous, est-ce que l'augmentation de cet impôt par le gouvernement libéral rendra l'accès au capital plus facile ou plus difficile pour les femmes?

Mme Nancy Wilson: Je ne sais pas si l'augmentation aura un réel impact sur les femmes. En ce qui a trait à l'accès au capital de risque, par exemple, les femmes ont de la difficulté à dépasser les 4 %... peut-être 5 %, au cours d'une bonne année. L'idée qu'une nouvelle loi rendra les choses plus difficiles... Il y a de nombreuses autres barrières systémiques qui doivent tomber avant que nous puissions considérer l'impôt sur les gains en capital à titre de facteur important.

Mme Tracy Gray: Merci.

Mme Nancy Wilson: Nous avons tellement de membres qui sont des travailleuses autonomes que cela ne représente pas un facteur important.

Mme Tracy Gray: Merci beaucoup.

Je vais maintenant m'adresser à Valérie Fortier.

J'aimerais vous poser une question similaire. Je m'intéresse à l'incidence de l'impôt sur les gains en capital sur les exploitations agricoles familiales. Le président de la Wheat Growers Association a dit au comité des finances que l'impôt sur les gains en capital des libéraux ciblait « par inadvertance les agriculteurs qui produisent des denrées alimentaires pour répondre à la demande intérieure et mondiale », et qui ont de petites entreprises familiales.

Êtes-vous d'accord avec lui?

La présidente: Veuillez répondre rapidement, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Valérie Fortier: Effectivement, étant donné l'augmentation des taxes d'année en année, on voit que, dans les municipalités, le fardeau fiscal est en train de changer de direction et se retrouve de plus en plus entre les mains des producteurs. Les revenus générés par les récoltes sur nos terres ne sont pas plus élevés, mais on veut toujours nous en demander davantage. On augmente les taxes par rapport à nos revenus, mais nous ne sommes pas en mesure d'augmenter le prix de nos produits, par exemple le prix du lait, des légumes ou des grains. Le prix des grains est à la baisse depuis quelques années. Pour ce qui est du prix du lait, en raison des diffé-

rents accords sur les échanges commerciaux, nous avons perdu du marché. C'est un peu la même chose pour le porc. Les revenus sont donc de moins en moins élevés...

• (1820)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, madame Fortier. Je suis désolée de vous interrompre. Il semble que la question suscite beaucoup d'intérêt et que nous n'ayons pas suffisamment de temps pour en discuter.

Monsieur Sidhu, vous avez la parole.

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

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui pour cette étude très importante.

Comme nous le savons, les petites entreprises sont le moteur de notre économie, et notre gouvernement veut s'assurer de les appuyer. C'est pourquoi nous avons réduit le taux d'imposition des petites entreprises, qui est passé de 11 à 9 %.

Il y a quelques semaines à peine, nous avons signé une entente avec Visa et Mastercard afin de réduire les frais de carte de crédit de 27 % pour aider les petites entreprises avec leurs frais d'exploitation. Nous sommes déterminés à soutenir les petites entreprises de façon continue.

J'aimerais d'abord m'adresser à Mme Wilson.

Avez-vous pris part à la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat du gouvernement et pouvez-vous me dire comment cette stratégie a aidé vos membres?

Mme Nancy Wilson: Oui, nous avons pris part à la Stratégie. Nous travaillons avec le Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat depuis plusieurs années. Son incidence a été très importante.

Nous avons aussi reçu une subvention du Fonds pour l'écosystème. Nous avons mis sur pied un programme qui est actuellement offert à titre de projet pilote et dans le cadre duquel nous utilisons un logiciel de simulation fondé sur l'intelligence artificielle pour permettre aux femmes qui souhaitent avoir accès au financement du capital du risque de pratiquer leur présentation et la période de questions qui s'ensuit, afin d'améliorer leurs compétences.

La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat nous a grandement aidés à aider nos membres. Nous espérons que nous continuerons à recevoir des fonds pour bâtir ces programmes, et pour aider nos membres directement.

M. Maninder Sidhu: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à Mme Bradbury.

Si vous pouviez prendre trois mesures pour financer les programmes d'aide pour les entreprises appartenant à des femmes ou les entreprises dirigées par des femmes, est-ce qu'elles viseraient le volet commercial? Est-ce qu'elles viseraient les frais d'exploitation? Selon votre expérience, sur quoi devrions-nous nous centrer et à quoi devrions-nous accorder la priorité?

Mme Nathalie Bradbury: En premier lieu, je créerais un meilleur réseau afin de tenir plus d'événements pour réunir les femmes du Canada et celles de l'étranger, en fonction des secteurs et des marchés. Aussi, j'en apprendrais plus sur les femmes entrepreneures canadiennes, de sorte que dans le cadre des présentations à l'OMC et ailleurs, nous pourrions faire part de leurs expériences à d'autres pays afin que les femmes, tant celles du Canada que celles d'ailleurs dans le monde, puissent apprendre les unes des autres.

Nous participons également au Sommet mondial des femmes chaque année. L'événement s'est tenu en Espagne cette année, et il se tiendra à Berlin l'année prochaine. Nous y faisons participer les femmes. Nous aimerions former une grande délégation de femmes canadiennes qui se rendrait au Sommet mondial des femmes à Berlin en 2025.

M. Maninder Sidhu: Merci.

Je sais que, dans le cadre de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, nous avons les missions commerciales d'Équipe Canada que la ministre Ng a envoyées dans certaines des régions du monde qui connaissent la croissance la plus rapide. Parmi ces délégations, il y a des femmes propriétaires ou dirigeantes d'entreprises. Nous voulons nous assurer que les femmes ont également accès à ces nouveaux marchés en croissance grâce à nos services de délégués commerciaux, qui facilitent le commerce avec le reste du monde.

Pour ceux qui nous regardent à la maison, la ministre emmènera quelques délégations de plus dans la région indo-pacifique. Si cela vous intéresse, vous pouvez lancer une recherche avec les mots « Service des délégués commerciaux » et soumettre votre candidature.

Ce que j'ai entendu sur le terrain, en parlant avec de nombreuses entreprises qui ont fait partie de ces délégations commerciales, c'est qu'elles leur permettent de percer de nouveaux marchés dont elles n'ont jamais fait partie. Elles ont ainsi pu acquérir de nouvelles entreprises dans ces marchés, et connaître de grandes réussites. C'est pourquoi nous voulons nous assurer de poursuivre ces missions commerciales d'Équipe Canada dans le cadre de notre Stratégie pour l'Indo-Pacifique.

J'aimerais adresser ma question à Mme Fortier, qui est en ligne.

Madame Fortier, j'ai le même genre de questions en ce qui concerne les priorités sur lesquelles, selon vous, le gouvernement devrait se concentrer. Y a-t-il certains programmes que nous devrions financer davantage, à votre avis?

• (1825)

La présidente: Je suis désolée, mais vous devrez répondre rapidement encore une fois.

[Français]

Mme Valérie Fortier: C'est sûr que nous aimerions pouvoir continuer à soutenir les femmes entrepreneures que nous aidons depuis quelques années par l'entremise de notre programme Dimension E. À ce jour, nous avons soutenu jusqu'à 700 productrices agricoles au Canada. Dans le cadre de notre programme, nous offrons des consultations gratuites avec des notaires, des avocats, des fiscalistes ou des conseillers en marketing.

Ce sont des subventions du gouvernement qui nous ont permis de mettre sur pied notre programme Dimension E. D'autres subventions nous permettraient de continuer à offrir ce programme et à

réaliser des progrès comme ceux observés depuis quelques années partout au Canada.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons entendre nos deux derniers intervenants, M. Savard-Tremblay et M. Desjarlais, qui disposeront chacun de deux minutes.

[Français]

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

Madame Fortier, je vais poursuivre avec vous, si vous le voulez bien.

Le 26 mars 2024, le Réseau des femmes d'affaires du Québec a annoncé le lancement du projet de croissance inclusive Maïa dans tout le Canada. Ce projet vise à fournir des informations, du réseautage et des conseils aux femmes entrepreneures désireuses d'accéder à de nouveaux marchés.

Lors d'un récent passage parmi nous, une représentante du Réseau a dit que le Québec était un peu en avance dans le domaine, notamment grâce à ses institutions et à son approche un peu plus interventionniste. Partagez-vous cet avis?

Mme Valérie Fortier: Comme la Fédération des agricultrices du Québec est, à l'échelle canadienne, la seule organisation qui soit aussi structurée pour les femmes en agriculture, je crois effectivement que nous avons de l'avance sur les autres provinces.

Nous commençons à développer notre programme en Ontario. Cette province est venue frapper à la porte du Québec pour qu'il l'aide à mettre sur pied sur son territoire le programme Dimension E, destiné aux agricultrices. Le Yukon a aussi contacté notre fédération, tout comme l'ont fait d'autres provinces, pour obtenir de l'aide en agriculture au féminin un peu partout au Canada.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 50 secondes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ça va, je vais m'arrêter ici.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Nous allons entendre M. Desjarlais, qui dispose de deux minutes.

M. Blake Desjarlais: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie à nouveau tous les témoins d'être avec nous pour cette étude.

Il est important pour nous en tant que pays de trouver des façons de garantir l'augmentation du nombre de femmes en entrepreneuriat et une intégration poussée dans notre économie nationale, mais évidemment, il faut une importante augmentation de la participation des femmes aux systèmes de l'économie internationale.

Il ne fait aucun doute que bon nombre de ces systèmes fonctionnent, mais ils pourraient évidemment être améliorés. On peut tirer de nombreuses leçons des témoignages que vous avez livrés aujourd'hui.

Ma question s'adresse à Mme Fortier et porte sur son travail dans le domaine de l'agriculture.

L'Alberta compte de nombreux producteurs agricoles. Leurs défis sont évidemment uniques, puisque tout près de nous se trouvent... La Saskatchewan et certaines parties du centre de l'Alberta comptent d'immenses exploitations agricoles. Ces exploitations sont souvent léguées en héritage d'une génération à une autre, ce qui garantit la participation des familles et leur accès à ces types d'entreprises.

Toutefois, pour les nouveaux joueurs, les femmes qui souhaitent participer à l'agriculture, mais qui n'ont pas eu la chance comme vous, madame Fortier, d'être nées dans une famille d'agriculteurs...

J'ai été élevé dans une famille d'éleveurs de bovins, alors je connais les avantages de vivre sur un ranch, je comprends la saison des vêlages, etc. C'est quelque chose qui est en nous et qui ne nous quitte pas. Cela fait partie de nous, de notre ADN, en tant qu'agriculteurs. Toutefois, pour ceux qui souhaitent prendre part à cette industrie et mettre un pied dans la porte, si je puis dire... Quels conseils donneriez-vous aux femmes qui souhaitent s'engager dans cette voie, mais qui n'ont pas nécessairement votre bagage dans ce domaine?

[Français]

Mme Valérie Fortier: La Fédération des agricultrices du Québec a plusieurs programmes pour aider les femmes à démarrer leur entreprise ou à la faire fleurir, ou même pour faciliter des transferts d'entreprise.

Nous commençons à voyager un peu partout au Canada, car on nous invite à des événements pour parler à des agricultrices de notre programme Dimension E, que nous aimerions bien étendre à l'échelle canadienne. Ce programme permet de créer beaucoup de réseautage. Il aide les femmes notamment en leur fournissant des banques de noms de fiscalistes agricoles ou même d'agents immobiliers spécialisés dans le domaine agricole, qui sont difficiles à trouver. C'est ce que nous constatons au Québec, et j'imagine qu'il en va de même dans les autres provinces. Le monde agricole est vraiment un monde à part et la réglementation est souvent différente de celle qui s'applique au commerce courant.

C'est vraiment un programme que nous avons conçu au Québec pour aider les agricultrices. Au cours des 20 dernières années, le pourcentage d'entreprises agricoles dont les copropriétaires ou les propriétaires sont des femmes est quand même passé d'environ 4 % à 27 %. C'est une belle évolution au Québec. S'il était possible de le faire, notre fédération se ferait un plaisir d'étendre son programme dans les autres provinces pour aider les agricultrices à atteindre cette évolution aussi.

● (1830)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous remercions nos précieux témoins. Nous avons reçu une immense quantité d'information. Merci à toutes d'avoir été avec nous aujourd'hui.

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>