



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 127

Le mercredi 20 novembre 2024

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mercredi 20 novembre 2024

• (1635)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à la 127^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.

Nous accueillons aujourd'hui, par vidéoconférence, Magnolia Perron, gestionnaire de programme pour les femmes et les jeunes autochtones de l'Association nationale des sociétés autochtones de financement, et Josie Nepinak, présidente de l'Association des femmes autochtones du Canada.

Bienvenue à vous deux, ainsi qu'aux membres du Comité.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires, puis nous passerons aux questions des membres. Vous avez cinq minutes pour faire votre exposé.

Madame Perron, je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît. La parole est à vous.

Mme Magnolia Perron (gestionnaire de programme pour les femmes et les jeunes autochtones, Association nationale des sociétés autochtones de financement): Merci.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Je m'appelle Magnolia Perron. Je suis gestionnaire du programme pour les femmes et les jeunes autochtones à l'Association nationale des sociétés autochtones de financement, l'ANSAF. C'est un honneur d'être ici aujourd'hui pour discuter de l'importance de soutenir les femmes entrepreneures autochtones et les programmes qui les aident à réussir.

L'ANSAF est l'organisme-cadre d'un réseau de plus de 50 institutions financières autochtones partout au Canada. Au cours des 35 dernières années, ces institutions ont accordé plus de 3,3 milliards de dollars en prêts aux petites et moyennes entreprises des communautés autochtones. Ces prêts ont aidé plus de 53 000 entrepreneurs autochtones, et nous sommes fiers de dire que le conseil d'administration de l'ANSAF est entièrement autochtone, ce qui témoigne de notre engagement à améliorer et à autonomiser les communautés autochtones.

En 2022, l'ANSAF a lancé son programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones, qui a été élaboré en partenariat avec Services aux Autochtones Canada. Le programme a été conçu précisément pour éliminer les obstacles uniques auxquels les femmes au-

tochtones sont confrontées lorsqu'elles lancent ou font croître leur entreprise. Cela comprend l'accès aux capitaux, à la formation et au mentorat. Grâce à ce programme, les femmes ont accès à des agents de soutien aux entreprises, à des ateliers réguliers et à des micro-prêts pour les aider à lancer ou à développer leur entreprise. À ce jour, ce programme a aidé plus de 4 000 femmes entrepreneures autochtones en leur fournissant des services consultatifs et en approuvant plus de 400 prêts. Bon nombre des femmes que nous soutenons sont nouvelles en affaires, et les possibilités de formation et de renforcement de la confiance sont absolument essentielles pour faire avancer leurs idées. Il ne s'agit pas seulement de fournir une aide financière; il s'agit de bâtir une communauté, de créer un réseau de soutien et de veiller à ce que les femmes entrepreneures autochtones disposent des outils, des ressources et des connaissances dont elles ont besoin pour s'épanouir.

L'une de ces réussites est celle d'Emilie McKinney, une entrepreneure anishinabe de la Première Nation de Swan Lake. Mme McKinney a bâti une entreprise florissante de confection de clochettes en forme de cône, qui constituent un élément culturel important des robes à clochettes. Grâce à son entreprise, elle approvisionne maintenant plus de 109 magasins en Amérique du Nord et a élargi sa portée mondiale en exportant ses produits dans des pays comme la France, la Suède et la Corée du Sud. Ce succès a été rendu possible grâce à l'accès au soutien aux entreprises, au mentorat et au financement dans le cadre du programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones. L'histoire de Mme McKinney n'est qu'un exemple de la façon dont ce programme change la vie des femmes autochtones, en les aidant à transformer leur patrimoine culturel en une entreprise reconnue mondialement.

Le programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones est un élément essentiel des efforts continus de l'ANSAF visant à réduire les obstacles auxquels les femmes autochtones sont confrontées dans le monde des affaires. Cependant, comme vous pouvez l'imaginer, il y a encore beaucoup de travail à faire. Les femmes autochtones demeurent l'un des groupes les plus sous-représentés chez les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprise au Canada. Nous continuons de faire face à des défis, comme un accès limité aux capitaux, à la formation et aux réseaux. C'est pourquoi les investissements dans des programmes comme le programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones sont si essentiels. Un soutien à long terme est essentiel pour maintenir et accroître l'impact de ces initiatives, non seulement pour les femmes concernées, mais aussi pour la croissance économique générale des collectivités autochtones partout au Canada. Soutenir les femmes entrepreneures autochtones, c'est investir dans l'avenir de nos communautés, dans la création d'emplois et dans la résilience de nos économies culturelles.

En conclusion, je tiens à souligner que ce travail nécessite une collaboration et des investissements continus. Comme nous le montre le programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones, lorsque les femmes autochtones ont accès aux bonnes ressources, elles ne se contentent pas de réussir; elles prennent les devants, elles innovent et elles créent des possibilités pour d'autres personnes dans leurs collectivités.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui et de me donner l'occasion de parler au nom de l'Association nationale des sociétés autochtones de financement et des femmes entrepreneures que nous sommes fières d'appuyer.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, madame Perron.

Madame Nepinak, vous avez cinq minutes.

Mme Josie Nepinak (présidente, Association des femmes autochtones du Canada): Bonjour. Merci beaucoup de m'avoir invitée à participer à la discussion d'aujourd'hui.

Je m'appelle Josie Nepinak. Je suis Anishinabe *ikwe*, originaire du territoire visé par le Traité n° 4. Je suis également présidente de l'Association des femmes autochtones du Canada. Je suis très heureuse d'avoir été invitée à participer à la discussion.

L'entrepreneuriat est essentiel pour les femmes autochtones, car il crée une voie vers l'indépendance financière et contribue efficacement à l'autonomie des femmes, des filles et des personnes bispirituelles autochtones. L'AFAC a fait un travail remarquable dans ce domaine, car c'est l'un de nos grands domaines stratégiques. Ce que nous avons constaté — ceci provient de certaines statistiques —, c'est que 22 245 femmes autochtones sont des travailleuses autonomes, ce qui représente une augmentation de 46 % par rapport à 15 000 en 2011. C'est grâce à l'Enquête nationale auprès des ménages que nous avons obtenu ces chiffres.

Nous avons également constaté que, malgré certaines améliorations, les femmes autochtones ont de la difficulté à accéder à des capitaux et à trouver des occasions d'affaires. Nous avons aussi observé que les femmes autochtones autofinancent souvent leurs entreprises et comptent habituellement sur leurs économies personnelles comme principale source de financement en raison du manque de capitaux. Les femmes autochtones autofinancent leurs entreprises souvent en raison d'un manque de connaissances ou d'accès. Parfois, c'est dû à un manque de confiance à l'égard des institutions financières et à une aversion pour l'endettement. Par exemple, le Secrétariat du Congrès des chefs des Premières Nations de l'Atlantique a constaté que la principale source de fonds de démarrage pour les femmes des Premières Nations était leurs économies personnelles. De plus, 16 % n'avaient aucun financement, et 89 % n'avaient recours à aucun programme gouvernemental ou à d'autres programmes de soutien pour démarrer leur entreprise.

Parmi les obstacles, il y a le manque d'accès au financement — comme je l'ai mentionné plus tôt — et le maintien d'un équilibre entre le travail et la vie personnelle. En tant que principales dispensatrices de soins, les femmes autochtones sont souvent des mères seules et elles s'occupent parfois de leurs parents, de leurs petits-enfants ou d'autres membres de la famille. Il existe certainement du sexisme et des préjugés sexistes. Nous sommes plus souvent victimes de sexisme et nous ne sommes souvent pas considérées aussi sérieusement que les hommes. On a souvent dit que les hommes bénéficient également d'un traitement de faveur dans les

collectivités. Il y a souvent un manque de soutien et de formation dans les collectivités, en particulier dans les collectivités rurales et éloignées, où des services ne sont pas offerts, notamment des ateliers sur les affaires ou des services de garde d'enfants.

Il y a aussi la Loi sur les Indiens. La Loi sur les Indiens crée des obstacles pour les Autochtones qui veulent démarrer une entreprise dans leur réserve. Elle peut restreindre l'accès. Elle complique la possession d'une entreprise et son transfert et elle est discriminatoire envers les femmes, ce qui limite leur capacité d'obtenir du financement et de profiter d'occasions d'affaires.

Nous tenons à dire que les femmes autochtones jouent un rôle important au sein des familles, des collectivités et des économies grâce à des entreprises prospères. En misant sur leurs forces, les femmes autochtones peuvent accroître le rendement de l'économie, créer et fournir des emplois et enrichir les collectivités.

Certains éléments clés que nous avons relevés sont... des investissements valables. Les femmes autochtones sont souvent considérées comme un risque. Cependant, elles ont prouvé qu'elles valaient le risque. L'Indian Business Corporation a prêté un total de 18,6 millions de dollars à des femmes autochtones, et seulement 5 % d'entre elles ont vu leurs prêts être radiés. À titre de comparaison, cette société a prêté 55,6 millions de dollars à des hommes autochtones, et 18 % d'entre eux ont vu leurs prêts être radiés. Les femmes autochtones font des recherches et recueillent les bonnes informations avant de se lancer en affaires. Elles ont également davantage recours que les hommes aux services de soutien aux entreprises, comme l'aide pour remplir les demandes de subvention, l'encadrement financier et l'aide pour la production des déclarations de revenus.

Comme mon temps est limité, j'aimerais vous raconter quelques histoires.

● (1640)

L'AFAC soutient des programmes et des services destinés aux femmes, aux filles et aux personnes bispirituelles et de diverses identités de genre autochtones et défend leur droit à l'inclusion économique grâce à l'emploi, à l'entrepreneuriat, à l'éducation et à la formation.

Ce faisant, l'AFAC a établi deux grands objectifs. Le premier est de plaider auprès du gouvernement du Canada pour qu'il accroisse le financement destiné à favoriser l'entrepreneuriat, la formation, l'éducation et l'augmentation du nombre d'organisations dirigées par des femmes, des filles et des personnes bispirituelles autochtones, afin de permettre l'élaboration de programmes d'éducation et de formation souples et novateurs, accessibles dans les collectivités urbaines, rurales et éloignées, où résident des Autochtones.

L'AFAC a comblé les lacunes sur le plan du financement et a soutenu des programmes économiques pour les femmes autochtones. Parmi nos programmes en cours, il y a le programme *Be The Drum*. Il s'agit d'un programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones de tout le pays. À l'heure actuelle, des centaines de femmes se sont inscrites à ce programme.

Dans le cadre du programme, nous organisons des ateliers sur l'entrepreneuriat pour les femmes autochtones. Nous offrons également des conseils sur la gestion et le développement des entreprises ainsi que sur les compétences entrepreneuriales. Nous offrons aussi un programme de formation pour les compétences et l'emploi destiné aux Autochtones, qui offre des bourses et de la formation aux femmes autochtones...

La présidente: Madame Nepinak, je suis désolée de vous interrompre, mais pourriez-vous conclure maintenant, s'il vous plaît?

Mme Josie Nepinak: Oui, je vais conclure à l'instant.

Investir dans les femmes autochtones du pays est la voie à suivre. Plus nous pourrons le faire valoir et en parler, mieux ce sera, car il s'agit d'une entreprise et d'un investissement très valables pour l'avenir.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer aux questions des députés.

Mme Gray a la parole pour six minutes.

• (1645)

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui et d'expliquer le travail qu'elles font dans leurs communautés.

J'ai quelques questions à poser aux deux témoins. Je vais les poser et je passerai ensuite de l'une à l'autre pour les réponses, si cela vous convient.

Tout d'abord, selon Global News, c'est « un secret de polichinelle dans le milieu de l'approvisionnement à Ottawa que des entreprises non autochtones ont trouvé des moyens de contourner les règles du programme » pour accéder aux contrats annuels destinés aux entreprises autochtones qui représentent des milliards de dollars.

Les conservateurs et d'autres ont sonné l'alarme au sujet de cette fraude dans le cadre des programmes d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Il pourrait s'agir d'occasions perdues pour les entreprises autochtones, y compris pour les femmes et les entreprises que vous représentez.

Nous savons maintenant que c'est vrai. Êtes-vous préoccupées par le fait que le gouvernement ne s'est pas penché sur ce problème même si on avait sonné l'alarme?

Je vais d'abord poser la question à Magnolia Perron.

Mme Magnolia Perron: Merci, madame Gray, de votre question.

C'est un sujet que notre organisation, l'ANSAF, et notre PDG, Shannin Metatawabin, ont soulevé très récemment pour aborder la question de l'approvisionnement autochtone.

Je pense qu'il est préoccupant que des entreprises qui ne sont pas vraiment détenues et dirigées par des Autochtones aient profité de ces possibilités. Je pense que ce que nous essayons de faire, entre autres, pour les collectivités et les entrepreneurs que nous représentons, c'est nous assurer que les entrepreneurs que nous soutenons sont en fait autochtones. Grâce à notre réseau d'institutions financières autochtones, nous effectuons un processus de vérification et nous faisons preuve de diligence raisonnable pour nous assurer que

les entrepreneurs qui bénéficient de nos programmes et de nos prêts et subventions sont bel et bien autochtones.

J'aimerais terminer en disant que ce devrait être les communautés autochtones, les titulaires de droits autochtones, qui supervisent la vérification de l'identité d'une entreprise autochtone.

Merci.

Mme Tracy Gray: Merci.

C'est au tour de Josie Nepinak de répondre.

Mme Josie Nepinak: Merci beaucoup de cette question.

Je pense que c'est une question très importante, d'autant plus que nous savons maintenant, d'après les nouvelles, qu'il y a des problèmes. Je crois qu'il doit y avoir une meilleure réglementation concernant l'identification des véritables propriétaires d'entreprise autochtones. Ce processus doit être fortement réglementé et faire l'objet d'un examen minutieux.

Je dis cela parce qu'il s'agit certes d'une perte économique et d'occasions ratées pour tous les peuples autochtones, mais en particulier pour les femmes autochtones. Comme je l'ai mentionné plus tôt, elles sont souvent les seules à dispenser des soins à la maison, et nous devons veiller à ce qu'elles fassent partie du milieu des affaires. Je dirais que nous avons besoin d'une réglementation plus rigoureuse et d'un examen plus minutieux supervisé par... ou un comité de représentants des peuples autochtones. Il ne suffit pas de dire: « Eh bien, je vis dans une Première Nation, alors cela fait de moi un Autochtone ». Il faut que le processus soit beaucoup plus rigoureux et mieux réglementé.

Merci.

Mme Tracy Gray: Merci beaucoup.

Nous savons que le gouvernement libéral a dû retirer 1 100 entreprises non autochtones du répertoire des entreprises autochtones après l'enquête menée par Global News.

Nous savons également que l'entreprise du ministre de l'Emploi, Global Health Imports, a déclaré être entièrement détenue par des Autochtones lorsqu'elle a soumissionné pour obtenir des contrats fédéraux. Le ministre libéral s'était déjà identifié comme étant un Autochtone, et le Parti libéral avait dit qu'il était autochtone, mais il admet maintenant qu'il ne l'est pas, et nous savons qu'il a démissionné.

Des actions comme celles de ce ministre et de son ancienne entreprise donnent-elles un mauvais exemple, à savoir que les entreprises ne devraient pas s'attendre à subir des conséquences si elles se font prendre et ne sont pas honnêtes lorsqu'elles remplissent des demandes?

Nous allons commencer par Mme Magnolia Perron.

Mme Magnolia Perron: Je pense que cela revient à ce que Mme Nepinak a dit au sujet de la nécessité de procéder à un examen lorsque ces cas d'entreprises autochtones frauduleuses sont révélés. Il est important que nous tenions les gens responsables. Je pense que c'est ce qui permettra de rétablir la confiance des communautés et des entrepreneurs autochtones, et de relever certains des défis auxquels nous sommes confrontés dans le cadre du processus d'approvisionnement et de l'identification des véritables entreprises autochtones en collaboration avec les détenteurs de droits autochtones et les communautés autochtones.

C'est la voie à suivre. Nous avons vraiment besoin d'une reddition de comptes et d'un examen, comme nous l'avons souligné.

Merci.

• (1650)

Mme Tracy Gray: Merci.

Josie Nepinak, vous avez environ 20 secondes pour répondre.

Mme Josie Nepinak: Il doit exister un processus de vérification avant la présentation d'une demande de la part de personnes qui prétendent avoir des antécédents autochtones. Nous devons procéder à une vérification préalable pour montrer qu'elles font réellement partie d'une communauté autochtone. Des membres rigoureux d'une communauté autochtone pourraient superviser le processus.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Fortier pour six minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

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

Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui. Nous avons décidé de prolonger cette étude parce que nous voulions écouter des voix autochtones et nous assurer que vous participiez à cette étude. J'espère que nous formulerons d'excellentes recommandations pour encourager les femmes autochtones à participer au commerce international et à continuer de faire des affaires partout au pays.

Mes questions visent en fait à nous aider à voir comment nous pouvons mobiliser les femmes autochtones et nous assurer qu'elles disposent des programmes nécessaires pour pouvoir faire du commerce à l'échelle internationale. Je me demandais si vous savez dans quelle mesure la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat est utile pour mettre en lumière et soutenir les femmes à cet égard.

Je vais commencer par Mme Perron. Tout d'abord, je crois savoir que l'ANSAF a reçu plus de 1,2 million de dollars pour soutenir les femmes autochtones. C'est peut-être un exemple que vous pourriez nous donner de la façon dont cette stratégie aide, ou vous pourriez nous dire ce que nous pourrions faire d'autre pour aider.

Mme Magnolia Perron: Oui. Je vous remercie de votre question.

La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat a été essentielle pour notre organisation et de nombreuses autres afin de faire progresser les initiatives visant à soutenir l'entrepreneuriat féminin en général et, bien sûr, les femmes autochtones entrepreneures.

En plus des 1,2 million de dollars, nous avons reçu de l'argent pour nous aider à faire de la recherche et à préparer des profils de femmes autochtones qui ont démarré des entreprises avec succès. Nous avons élaboré un cadre de financement des microprêts afin de pouvoir soutenir les femmes grâce au microfinancement. Nous avons également conçu une formation à l'interne pour notre réseau en utilisant le cadre d'analyse comparative entre les sexes plus, l'outil d'ACS+, afin d'examiner nos propres politiques et pratiques pour voir dans quels domaines nous pouvons être plus inclusifs à l'égard des femmes autochtones et des personnes de diverses identités de genre. Nous offrons également l'accès au Fonds de prêts pour les femmes en entrepreneuriat, un élément de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, qui aide les femmes autochtones à accéder à des capitaux pour bâtir et faire croître leur entreprise.

Nous avons deux fonds. Grâce à notre fonds pour les microprêts destinés aux femmes autochtones entrepreneures, les femmes peuvent avoir accès à des prêts allant jusqu'à 20 000 \$, ce qui aide vraiment les femmes qui démarrent leur entreprise. Souvent, nous avons constaté que le Fonds de prêts pour les femmes en entrepreneuriat permet aux femmes qui se lancent en affaires d'obtenir des fonds un peu plus importants — 50 000 \$ —, ce qui les aide à faire croître leur entreprise et à élargir leurs débouchés.

Merci.

L'hon. Mona Fortier: Merci.

Madame Nepinak, voulez-vous répondre? Je ne sais pas si votre organisation a reçu des fonds ou non dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat.

Mme Josie Nepinak: Non, nous n'en recevons pas, mais je crois fermement que la conversation que nous avons aujourd'hui doit se poursuivre à différents niveaux et que les efforts soutenus en matière d'accumulation des connaissances, de sensibilisation et de création de liens avec les femmes autochtones font partie du processus.

Vous savez, lorsque j'ai réfléchi à cette question, je me suis dit qu'il s'agissait aussi d'une notion relativement nouvelle pour de nombreuses femmes autochtones. En effet, notre histoire se fonde sur le troc et le commerce depuis de nombreuses années, comme j'ai pu l'observer au cours de ma vie dans les communautés de ma propre famille. Je pense qu'il est important de souligner que l'Association des femmes autochtones du Canada continue à défendre les intérêts des femmes et à participer à ces discussions politiques pour faire des suggestions sur les façons d'améliorer l'accès, les occasions de financement et les ressources et, dans certains cas, les services et les soutiens intégrés. Lorsque les femmes se lancent en affaires, elles ont besoin de services de garde d'enfants, de ressources en matière de formation et de compétences et de tout ce qui est nécessaire pour lancer leur entreprise.

• (1655)

L'hon. Mona Fortier: Pouvez-vous confirmer que le gouvernement devrait continuer d'investir dans la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat? Dans l'affirmative, y a-t-il d'autres éléments sur lesquels nous devrions nous concentrer pour nous assurer d'une plus grande participation des femmes autochtones?

Madame Nepinak, j'aimerais entendre votre réponse.

Mme Josie Nepinak: Oui. Je suis tout à fait d'accord. Je pense qu'il faut continuer à investir et à mener des recherches pour se pencher sur les résultats, les ressources et les réalisations qui découlent de ce programme.

Je vous remercie.

L'hon. Mona Fortier: Madame Perron, puis-je entendre votre réponse?

Mme Magnolia Perron: Je dirais que oui. J'aimerais que l'on continue d'investir dans la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Ces trois dernières années, nous avons déployé notre programme pour les femmes autochtones en entrepreneuriat. Nous venons de mener une évaluation et l'une des conclusions de cette évaluation révèle que nous n'avons pas encore pleinement pris conscience de l'impact de notre investissement. Pour les femmes autochtones, il s'agit d'une question de confiance et de renforcement des capacités. Nous devons faire des investissements à long terme si nous voulons que ces femmes réussissent à créer, à développer et à exploiter leur entreprise. Je pense que nous ne sommes qu'au début de ce projet et qu'il faut investir davantage.

L'hon. Mona Fortier: Rapidement, certaines femmes autochtones participent-elles au commerce international? Pourriez-vous nous envoyer des exemples de réussites dans ce domaine?

Mme Magnolia Perron: Dans ma déclaration préliminaire, j'ai parlé d'Emilie McKinney, qui représente un bon exemple dans ce domaine. Nous soutenons quelques femmes qui se livrent au commerce international.

Nous pouvons vous parler d'un exemple près d'Ottawa. Il s'agit de la société Mini Tipi. C'est un très bon exemple. En effet, cette entreprise profite du soutien d'un grand nombre d'excellents organismes, dont Exportation et développement Canada.

Nous pouvons certainement vous envoyer quelques exemples de réussite.

L'hon. Mona Fortier: Je vous remercie.

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole. Vous avez six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leur présentation.

Bonjour, mesdames.

Ma question ne s'adresse pas à l'une de vous en particulier. Qui-que est en mesure de répondre est libre de le faire.

Je m'intéresse beaucoup à l'entrepreneuriat autochtone. D'ailleurs, les chaussures que je porte en ce moment viennent de Bastien Industries, une entreprise située à Wendake qui fait beaucoup d'exportation. C'est un filon intéressant. Je précise que je suis moi-même membre de la nation huronne-wendate. Cela me fait toujours plaisir d'aller à Wendake encourager les gens de ma nation, surtout quand la production est de qualité.

Permettez-moi de faire un petit détour un peu plus politique pour revenir à la situation économique. On sait que la Loi sur les Indiens divise les Premières Nations. Chacun a sa propre position là-dessus. Personnellement, je trouve cette loi aberrante, et son titre, encore plus. Cette loi rend très difficile la création, l'enregistrement, l'établissement d'une entreprise sur ce qu'on appelle tristement une « réserve ».

En compliquant cet accès, cette possibilité de créer, de construire une entreprise sur une réserve, ne favorise-t-on pas le commerce illicite, la criminalité et les activités non déclarées?

[Traduction]

La présidente: Qui aimerait répondre à cette question?

Madame Perron, vous avez la parole.

Mme Magnolia Perron: Je vous remercie.

Nous savons que la Loi sur les Indiens crée divers obstacles pour les entrepreneurs des Premières Nations qui souhaitent exploiter une entreprise dans une réserve. En fait, nos données révèlent qu'un grand nombre des entreprises que nous soutenons se trouvent dans des zones urbaines. Elles se situent donc à l'extérieur de leur communauté, ce qui leur permet de se rapprocher des divers réseaux, clients, fournisseurs et institutions financières.

Bien que je ne puisse pas répondre exactement à votre question sur les activités criminelles qui pourraient avoir lieu dans les entreprises et les activités d'entrepreneuriat, je pense qu'il y a de nombreux malentendus parmi les entrepreneurs autochtones sur ce que signifie l'exploitation d'une entreprise dans une réserve et sur les exigences juridiques et réglementaires qui doivent être respectées.

Je vous remercie.

• (1700)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bien qu'elle ait cédé la parole à Mme Perron, Mme Nepinak voudrait peut-être quand même ajouter quelque chose en réponse à cette question précise.

[Traduction]

Mme Josie Nepinak: Oui. Je vous remercie beaucoup de votre question.

Vous avez tout à fait raison. La Loi sur les Indiens crée des obstacles pour les populations autochtones. Elle crée des complications liées à la propriété et au transfert des terres, et elle est très discriminatoire à l'égard des femmes, ce qui réduit leur capacité d'accès au financement et aux possibilités commerciales.

Il y a aussi l'idée que la propriété est collective. Par exemple, s'il y a un élevage de bisons dans la collectivité, il n'appartient pas à une famille en particulier, mais à l'ensemble de la communauté. Est-ce un obstacle à l'entrepreneuriat? Je n'en suis pas certaine, car la pensée collective et la propriété collective de cet élevage de bisons sont liées à la subsistance, à l'alimentation et à la possibilité d'avoir une bonne qualité de vie, puisque ces choses sont à la disposition de la communauté.

Quant à savoir s'il y a criminalité ou non, je pense qu'il existe des problèmes systémiques perpétués par les gouvernements qui peuvent mener à la criminalité. La question de savoir si c'est le cas ou non doit être étudiée de façon plus approfondie.

Je vous remercie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En 2022, le gouvernement avait promis d'attribuer au moins 5 % des contrats fédéraux à des entreprises dirigées et gérées par des Autochtones.

Savez-vous où on en est? Cette promesse aura-t-elle été réalisée? Tout cela est-il statistiquement établi, à votre connaissance?

[Traduction]

Mme Josie Nepinak: Je ne savais pas que le gouvernement avait adopté cette position.

Je suis désolée, mais je ne peux pas répondre à cette question.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je ne sais pas si Mme Perron peut ajouter quelque chose.

[Traduction]

Mme Magnolia Perron: Je crois comprendre que la mise en œuvre de la promesse du gouvernement fédéral consistant à attribuer au moins 5 % des contrats fédéraux à des entreprises dirigées et gérées par des Autochtones avance très lentement. Je sais que Services aux Autochtones Canada obtient de meilleurs résultats que les autres ministères. J'en suis consciente. Il serait bien que tous les ministères apportent des améliorations dans ce domaine.

Bien entendu, il serait nécessaire d'aborder le sujet soulevé plus tôt, c'est-à-dire l'appartenance autochtone et les revendications frauduleuses liées à l'appartenance autochtone.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant à M. Desjarlais.

M. Blake Desjarlais (Edmonton Griesbach, NPD): Je vous remercie beaucoup, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui. C'est toujours une bonne journée lorsque des voix autochtones vigoureuses se font entendre à la Chambre des communes pour parler des besoins très importants des peuples autochtones.

Cette étude, comme vous venez de l'entendre dans le cadre de certaines des questions précédentes, était à l'origine axée sur les femmes canadiennes dans le commerce international. Elle a été élargie pour inclure les populations autochtones, et en particulier les femmes autochtones, qui font face à certains des obstacles économiques les plus importants dans tout le pays. Vous accomplissez un travail colossal. Vous soulevez les énormes fardeaux qui pèsent sur les femmes depuis très longtemps dans notre pays, et vous les utilisez pour fracasser les barrières. Je tiens à vous remercier des grands services et des énormes contributions que vous apportez aux peuples autochtones, et en particulier aux femmes autochtones, pendant que nous nous efforçons de reconstruire nos nations et de les aider à prendre la place qui leur revient dans notre économie.

Vous savez aussi bien que moi que les populations autochtones s'occupent de cet endroit depuis longtemps. De grands accords commerciaux sont conclus de nation à nation depuis des milliers d'années. Comment expliquer autrement qu'une pointe de flèche en obsidienne ait parcouru tout le chemin jusqu'à Tuktoyaktuk? C'est par l'entremise du commerce. Vous rebâtissez quelque chose que le colonialisme nous a enlevé, c'est-à-dire la possibilité extrêmement importante que la prochaine génération puisse prospérer.

Nous avons constaté que plusieurs choses font obstacle à cette prospérité aujourd'hui. L'une d'entre elles, bien entendu, est la question importante de la difficulté de vérifier l'identité des personnes qui prétendent être autochtones dans le but d'obtenir des subventions fédérales. Il s'agit d'un problème grave et nous nous sommes penchés sur cette question à la Chambre des communes. Des millions de dollars sont en jeu. L'un de mes collègues a mentionné plus tôt que 1 100 entreprises ont été retirées du répertoire. Je tiens à répéter qu'il s'agit de 1 100 entreprises. C'est énorme. Cela témoigne des comportements inappropriés qui se produisent en matière de subventions et de services fédéraux.

Je suis inquiet lorsque nous pensons, par exemple, à la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Je crains que des femmes au-

tochtones — ou plutôt que des personnes non autochtones puissent prétendre détenir une entreprise autochtone, même dans le cadre de ces fonds. Nous ne connaissons pas l'ampleur de ce problème. Il s'agit d'une question extrêmement importante que nous abordons ici, à la Chambre des communes. Nous devons pouvoir vérifier que ce sont bien des personnes autochtones qui présentent des demandes dans le cadre de ces subventions, de ces services et de ces programmes, afin que ces soutiens soient réellement attribués aux personnes auxquelles ils sont destinés. Lorsque nous permettons à des personnes non autochtones et à des personnes dont l'appartenance autochtone n'a pas été vérifiée de présenter une demande, nous courons le risque que cet argent soit enlevé aux populations autochtones. C'est la raison pour laquelle les populations autochtones sont — à juste titre — en colère et contrariées lorsqu'il s'agit de cet enjeu crucial.

J'ai été ravi de vous entendre mentionner l'une des solutions à ce problème, soit la participation des populations autochtones. C'est un conseil extrêmement important dont j'aurais aimé que l'on tienne compte avant de s'attaquer à certains de ces problèmes très graves.

Outre la sensibilisation à l'égard de cet enjeu, quels autres conseils donneriez-vous aux législateurs qui tentent de s'assurer que lorsque nous créons un programme pour les femmes autochtones, nous prévoyons des mesures pour effectuer les vérifications nécessaires? Comment cela fonctionne-t-il au sein de vos propres organismes? Je pense que cela pourrait être un modèle qui nous aiderait à comprendre pourquoi il s'agit d'une question plausible.

J'aimerais entendre les deux témoins, en commençant par Mme Perron.

• (1705)

Mme Magnolia Perron: Lorsque nous avons élaboré notre programme d'entrepreneuriat pour les femmes autochtones, nous avons défini une entreprise appartenant à des femmes autochtones comme une entreprise détenue à plus de 51 % par des femmes autochtones, mais elles doivent également exercer un contrôle effectif sur cette entreprise. Cela signifie qu'elles doivent jouer un rôle essentiel dans le fonctionnement et la réussite de l'entreprise.

Nous avons également ajouté des étapes supplémentaires, notamment en ce qui concerne les époux et leur admissibilité au programme. Au bout du compte, un conseil consultatif de membres de nos institutions financières autochtones a été formé, et ils ont estimé que les époux ne seraient pas admissibles au programme. Dans ce cas, il ne s'agit donc pas réellement d'une entreprise dirigée ou détenue par une femme autochtone. Au bout du compte, c'est le conjoint qui dirige l'entreprise, et l'entreprise ne répond plus aux critères liés aux personnes que nous essayons de soutenir.

Ce sont là quelques-uns des mécanismes que nous avons mis en place. Nous comptons aussi grandement sur nos institutions financières autochtones qui sont situées dans des collectivités de tout le pays et qui peuvent compter sur les relations qu'elles ont établies pour vérifier l'appartenance autochtone.

Je vous remercie de votre question.

M. Blake Desjarlais: Madame Nepinak, pouvez-vous répondre à la question?

Mme Josie Nepinak: Oui, je vous remercie. Je suis ravie de vous rencontrer en ligne, monsieur Desjarlais.

Je pense que le fait de s'approprier ces contrats et ces subventions qui devraient revenir à des candidats autochtones ou de prétendre que l'on est autochtone pour les obtenir s'apparente à un comportement criminel et frauduleux. Cela arriverait-il à d'autres entités non autochtones? Ces gens s'en tireraient-ils impunément? Ils s'en tirent impunément depuis bien trop longtemps, n'est-ce pas? Si nous n'obtenons pas la participation des femmes autochtones, des communautés autochtones et de toutes les collectivités dans ce processus d'appel d'offres et si nous ne les faisons pas participer à l'élaboration de ce modèle et de ce cadre, il y aura toujours des brèches dans lesquelles les gens pourront se faufiler d'une manière ou d'une autre pour obtenir une partie de l'accès à ces fonds qui devraient légitimement revenir aux détenteurs de droits et aux premiers peuples de ce territoire, c'est-à-dire les populations autochtones.

Je vous remercie de votre question.

La présidente: Je vous remercie, madame Nepinak.

Le temps imparti est écoulé.

M. Blake Desjarlais: Je vous remercie.

La présidente: La parole est maintenant à M. Baldinelli.

Il serait bon de ne pas oublier que nous parlons de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat et des améliorations qu'on pourrait lui apporter, si j'ai bien compris.

M. Blake Desjarlais: Je peux répondre à votre commentaire, si vous le souhaitez.

La présidente: Non, ce n'est pas nécessaire. Je vous remercie beaucoup. Je veux seulement m'assurer que nous restons concentrés sur le sujet.

M. Blake Desjarlais: Je crois que c'est extrêmement important, et c'est la raison pour laquelle j'invoque le Règlement.

La présidente: D'accord. Vous avez la parole pour un rappel au Règlement.

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

Je crois que votre dernier commentaire était en réalité un débat. Le point que vous soulevez contribue au débat sur cette question. Je suis d'accord avec mes collègues pour dire que les questions que nous posons ici, surtout lorsqu'il s'agit de savoir qui peut avoir accès au fonds dont nous parlons aujourd'hui... C'était le sujet de la question que j'ai posée.

Si votre commentaire m'était destiné...

Ce n'est pas grave, tant que nous veillons à ce que la portée de notre discussion permette d'inclure dans l'étude les réponses des populations autochtones aux questions qui leur sont posées équitablement.

• (1710)

La présidente: Les réponses que nous recevons des témoins sont certainement très importantes.

M. Blake Desjarlais: J'espère que vous êtes d'accord.

La présidente: Monsieur Baldinelli, vous avez la parole.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

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

Je suis d'avis que le gouvernement du Canada a beaucoup de travail à faire lorsqu'il s'agit de rattraper les occasions perdues par les entreprises dirigées par des femmes autochtones, en particulier les occasions dans le secteur du tourisme. Nous avons un ancien ministre du tourisme et de l'emploi qui s'est faussement présenté comme étant autochtone et qui l'a affirmé fièrement pendant son mandat, en particulier dans le cadre des consultations sur la Stratégie fédérale pour la croissance du tourisme. Lorsque cette stratégie a été présentée, elle comportait un pilier pour une stratégie nationale avec un volet sur le tourisme autochtone. Elle contenait toutefois un trop grand nombre de promesses qui n'ont pas été tenues, ce qui correspond bien aux antécédents décevants du gouvernement actuel.

Pensez-y. Dans le budget de 2022, la seule mention du tourisme concernait les 20 millions de dollars pour le tourisme autochtone. Il s'agissait d'un programme de deux ans, mais ces fonds n'ont jamais été versés pendant, essentiellement, deux ans. On avait promis 10 millions de dollars à l'Association touristique autochtone du Canada. Pourtant, cette association a dû attendre deux ans pour obtenir ce financement.

L'autre tranche de 10 millions de dollars — c'est la raison pour laquelle je m'adresserai à vous, madame Perron — avait été promise à l'Association nationale des sociétés autochtones de financement. Ces 10 millions de dollars seront versés dans le volet des expériences touristiques autochtones emblématiques, un projet pilote qui accordera des subventions de 500 000 à 1,25 million de dollars et qui financera de 8 à 12 projets.

Les critères d'admissibilité ont-ils été définis, des demandes ont-elles été présentées et, surtout, voyez-vous des entreprises dirigées par des femmes présenter des demandes dans le cadre de ce projet?

Mme Magnolia Perron: Je vous remercie de votre question

Je ne participe pas directement à ce projet au sein de mon organisme, mais je sais que nous avons reçu le financement. Des demandes ont été reçues et examinées. Je crois que des candidats ont été choisis. Je sais que nous avons reçu des demandes provenant d'entreprises appartenant à des femmes autochtones, ce qui était très agréable à entendre et à voir. Cependant, je ne sais pas si les candidats choisis ont déjà été informés et je ne connais pas la proportion d'entreprises appartenant à des femmes autochtones.

Je tiens à ajouter que le tourisme est une industrie importante, et en particulier le tourisme autochtone. Il s'agit d'un projet pour lequel nous avons observé une forte demande et que nous aimerions continuer à mettre en œuvre à l'avenir, car nous observons un besoin et un intérêt à cet égard. Nous pouvons aider nos collectivités à réussir et à prospérer dans l'industrie du tourisme.

Je vous remercie.

M. Tony Baldinelli: Je vous remercie.

Cependant, en même temps, nous avons une association nationale qui est la voix du tourisme autochtone au Canada. Pourtant, ces 10 millions de dollars supplémentaires ont été versés à votre société, et non à l'Association touristique autochtone du Canada.

Pourquoi, selon vous, le gouvernement fédéral a-t-il choisi l'Association nationale des sociétés autochtones de financement comme instrument d'exécution de ce programme plutôt que l'Association touristique autochtone du Canada?

Mme Magnolia Perron: Je vais parler de la raison pour laquelle l'Association nationale des sociétés autochtones de financement a été choisie pour exécuter le programme.

Je pense que cela tient à nos antécédents. En effet, nous sommes un organisme national autochtone qui existe depuis plus de 35 ans. Nous avons des associations membres dans tout le pays qui travaillent avec des entrepreneurs autochtones et des entreprises communautaires. Nous avons également un taux de remboursement élevé et très peu d'annulations ou de pertes de prêts. Nous avons établi ce que j'appellerais une très bonne relation avec le gouvernement fédéral et nous avons prouvé que nous pouvions obtenir des résultats dans le cadre d'un programme tel que ce projet sur le tourisme.

Je vous remercie.

M. Tony Baldinelli: Madame la présidente, combien de temps me reste-t-il?

La présidente: Quelques secondes.

M. Tony Baldinelli: Madame Perron, si vous pouviez simplement me répondre: quelle est la relation entre votre organisation et le CITA?

• (1715)

Mme Magnolia Perron: Nous entretenons de bonnes relations avec diverses organisations autochtones nationales, dont le CITA.

Je sais que nous manquons de temps. Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

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

M. Maninder Sidhu (Brampton-Est, Lib.): Merci, madame la présidente, et merci aux témoins d'être ici pour cette étude importante.

Je lisais sur le site Web de votre association concernant l'importance du financement fédéral, et je voulais simplement m'assurer de lire ce qui suit aux fins du compte rendu.

Le texte va comme suit:

L'inclusion de l'ANSAP dans le budget de 2024 démontre l'engagement du gouvernement à promouvoir la prospérité économique autochtone. Ce financement nous permettra de poursuivre notre travail de transformation pour abattre les obstacles systémiques et favoriser la participation économique fondée sur les valeurs et la culture autochtones. Nous remercions le gouvernement fédéral et le remerçons de son engagement ferme, de son soutien et de l'inclusion de l'ANSAP et du réseau des institutions financières autochtones, alors que nous souhaitons continuer de récolter des résultats positifs grâce à la collaboration pour assurer la prospérité autochtone.

Madame Perron, qu'est-ce que ce financement, qui aide bien des entrepreneurs autochtones, surtout les entrepreneuses, signifie pour votre association et les centaines de femmes que vous appuyez actuellement avec des microsubventions ou d'autres programmes que vous dirigez?

Mme Magnolia Perron: Merci beaucoup.

Nous sommes ravis et très reconnaissants que le budget de 2024 inclue notre organisation. Ce financement signifie que nous pourrions maintenir notre programme d'entrepreneuriat pour femmes autochtones durant les cinq prochaines années, donc au lieu d'y mettre fin en mars prochain, nous allons en fait le bonifier.

Pour près de 30 agents d'appui aux entreprises embauchés partout au pays, dont bon nombre sont des femmes autochtones, cela signifie qu'ils auront la sécurité d'emploi. Ils pourront rester en poste et continuer le travail auprès des entrepreneuses autochtones.

Une partie très importante de ce programme consiste à valoriser leurs interactions avec la clientèle.

Cela signifie aussi que nous pourrions élargir nos programmes. Nous cherchons à créer un programme pour les jeunes entrepreneurs autochtones entre 18 et 39 ans, ainsi qu'à améliorer notre autre programme central d'entrepreneuriat autochtone.

Merci.

M. Maninder Sidhu: Merci de cette réponse.

Notre gouvernement demeure concentré sur la croissance du commerce pour ouvrir des portes et donner aux producteurs canadiens l'accès à de nouveaux marchés internationaux. Nous avons récemment annoncé un accord commercial Canada-Indonésie qui aidera à nous donner accès à plus de 200 millions de consommateurs de plus pour les produits canadiens en Indonésie.

Quel lien voyez-vous entre le commerce et les entrepreneurs autochtones, surtout les femmes? Votre organisation a-t-elle des plans à cet égard pour les 5, 10 ou 15 prochaines années, ou voulez-vous en faire une priorité à l'heure actuelle?

Mme Magnolia Perron: Le commerce constitue un élément important dans le parcours entrepreneurial. Je répète que notre programme actuel pour les entrepreneuses autochtones est surtout axé sur le microcrédit, donc nous appuyons les femmes qui ont de petites entreprises à la maison dont elles s'occupent à temps partiel. Cependant, nous voulons les aider à faire croître leur entreprise en fonction du capital auquel elles ont accès en bâtissant un bon bilan auprès de nos institutions financières et, nous l'espérons, en pouvant rehausser et élargir ses activités et exporter ses produits à l'échelle internationale. C'est certainement dans nos cartons pour notre programme des entrepreneuses autochtones.

Pour notre association en général et tous les entrepreneurs autochtones que nous soutenons, c'est bien sûr une partie importante de notre travail et du soutien que nous voulons offrir à nos membres.

M. Maninder Sidhu: Merci de cette réponse.

Je pourrais poser la question à Mme Nepinak, et peut-être que Mme Perron pourrait aussi faire un commentaire.

Qu'est-ce que le gouvernement peut faire de plus pour aider les entrepreneuses et les femmes en matière de commerce? À votre avis, que pourrions-nous faire de plus dans les prochaines années?

Mme Josie Nepinak: Je recommanderais au gouvernement de poursuivre son travail et d'augmenter les ressources pour que nous puissions aider les femmes dès les toutes premières phases du développement. Les femmes utilisent leur épargne. Elles continuent de prendre soin de leurs enfants ou d'autres membres de leur famille.

Comment pouvons-nous y arriver étape par étape? Je crois qu'à toutes les étapes, il faut du financement, du soutien et des services complets. Qu'est-ce que le commerce international? Comment puis-je y avoir accès? Quel est l'encadrement nécessaire? Comment le mentorat peut-il aider dans ce processus? Les femmes autochtones tiennent à être entrepreneuses, mais sans le soutien... Dans bien des cas, on n'a pas pu compter sur ce soutien. Nous devons garantir la continuité et consolider nos acquis.

• (1720)

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, allez-y pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

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

Madame Perron, parlons un peu de la chaîne d'approvisionnement.

Présentement, les entreprises doivent s'enregistrer. Les entreprises ordinaires doivent le faire pour obtenir un numéro d'entreprise. Par exemple, les entreprises québécoises ont un numéro d'entreprise du Québec, qu'on appelle aussi le NEQ. J'imagine que chaque province a quelque chose de semblable. Pour qu'une entreprise autochtone puisse bénéficier de certains avantages, elle doit s'enregistrer auprès du conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités visibles.

Cela fonctionne-t-il bien? Est-ce simple? Comme on le sait, certains articles ont documenté le fait que des entreprises qui n'étaient pas des entreprises autochtones ont pu recevoir du financement.

Il me semble que ce doit être fâchant pour les membres des Premières Nations.

[Traduction]

Mme Magnolia Perron: Je pourrais citer des exemples d'entrepreneurs qui ont vécu ce genre de chose. Des entreprises prennent contact avec eux simplement parce qu'ils sont des entrepreneurs autochtones. On veut en faire des partenaires pour tirer profit d'une occasion d'approvisionnement, mais on ne les intègre pas de façon significative dans les projets, et les entrepreneurs autochtones n'en bénéficient pas.

J'ai un exemple précis à vous donner. Le projet avait été approuvé au départ, on avait un partenaire autochtone, et le contrat était continuellement renouvelé d'année en année. Toutefois, on a abandonné le partenaire autochtone, qui ne faisait plus partie du projet. Cette entreprise non autochtone profitait toujours du contrat qui était pourtant réservé à une entreprise autochtone.

Ce genre de scénario continue de se produire. Nous avons besoin de mettre en place un mécanisme pour lutter contre ce phénomène. Nous devons mettre l'accent sur la prévention à l'avenir. Nous voyons que des entreprises, qui ne sont véritablement pas autochtones, en subissent des conséquences et sont retirées du répertoire, mais il faut prendre d'autres mesures.

La présidente: Monsieur Desjarlais, vous avez la parole pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

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

Merci encore aux témoins d'être présents pour cette étude. Je vous remercie beaucoup de votre apport concernant cette idée selon laquelle des entreprises forment des partenariats avec des entreprises autochtones simplement pour accéder à des débouchés en matière d'approvisionnement.

Quand quelqu'un prétend être autochtone, on parle d'un « faux-autochtone ». C'est plus familier, d'une certaine manière, de parler du « locataire d'une plume ». Vous avez sans doute déjà entendu que l'on peut louer une plume pour accéder à toutes les occasions d'approvisionnement.

Nous avons traité cet enjeu quand nous avons dû cesser de donner de l'argent à l'entreprise Dalian dans le cadre d'ArriveCAN, qui était un enjeu majeur. Ses responsables ont dû admettre qu'ils ne connaissaient même pas les normes d'approvisionnement autoch-

tone du gouvernement fédéral. Pis encore, elle n'était pas contrôlée à 50 % par des Autochtones. Puis, le propriétaire ne savait même pas s'il était autochtone. Je prends donc très au sérieux vos propos et cette idée de louer une plume pour favoriser ses propres intérêts.

Je veux vous poser une question sur vous comme leaders dans le domaine. Les femmes et bien des Autochtones vous tiennent en haute estime. Je connais bien des femmes autochtones — et vous en avez parlé au début — qui ont monté leur entreprise avec leur propre argent et qui ont du mal à commercialiser leurs produits. Que diriez-vous aux femmes qui se trouvent dans cette position aujourd'hui, madame Nepinak?

Mme Josie Nepinak: Je pense que je leur dirais que malgré toutes les constructions coloniales qui font partie de nos vies, nous éliminons ces obstacles. Nous sommes fortes. Nous sommes résilientes, et nous pouvons y arriver. Allons-y, lançons des entreprises. Faisons de notre mieux pour obtenir cette autonomie.

Merci.

• (1725)

La présidente: Madame Perron.

Mme Magnolia Perron: Ma recommandation ou mon conseil serait que ces femmes trouvent des systèmes de soutien, des mentors et d'autres entrepreneurs et entrepreneuses autochtones qui peuvent les soutenir et qui sont aussi orientés vers les affaires. Il faut saisir les occasions de formation et continuer de renforcer ses acquis et de croître sur le plan personnel. Au bout du compte, cela va les aider à connaître plus de succès dans les affaires.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Williams, vous avez trois minutes.

Monsieur Sheehan, vous aurez ensuite trois minutes pour terminer cette série de questions.

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

Merci aux témoins. Les témoignages étaient excellents aujourd'hui. J'adore cet énoncé sur les entrepreneuses « fortes et résilientes ». Je pense que cela indique bien ce qu'il faut pour être entrepreneuse.

Madame Nepinak, vous avez dit que les entreprises et les femmes autochtones sont déjà confrontées à d'énormes obstacles. Nous avons entendu par le passé que les jeunes organisations dirigées par des femmes au Canada, en tout, reçoivent moins de 2 % du financement de ce que nous appelons le capital de risque. C'est extrêmement difficile. Aujourd'hui, nous n'avons pas seulement entendu parler d'obstacles. Vous nous avez parlé d'un manque de soutien et même de sexisme. Qui plus est, 1 100 entreprises ont été retirées du répertoire à cause d'un manque de vérifiabilité. On nous a dit ce que cela signifiait pour ces entreprises.

Mesdames Perron et Nepinak, j'aimerais vous poser à toutes les deux une question sur l'accès au capital. Qu'a fait le gouvernement pour accroître l'accès au capital, pas seulement en financement, mais venant des banques? Nous parlons d'un concept nommé le système bancaire ouvert, qui permet aux banques de prêter des fonds à d'autres entreprises, y compris aux entreprises autochtones.

Comment va l'accès au capital pour les entreprises autochtones, et comment pouvons-nous améliorer cet accès en général?

Commençons par Mme Perron.

Mme Magnolia Perron: Merci de votre question.

C'est toute la raison pourquoi nous avons créé un fonds de micro-crédit. C'était pour réduire les embûches pour les femmes autochtones, surtout celles qui avaient une microentreprise, comme je l'ai dit, qu'elles exploient à temps partiel ou à la maison, et réduire les exigences pour que le capital soit plus accessible.

Concernant les autres institutions financières, comme les grandes banques et autres, ce qui serait utile, c'est qu'on y suive des cours sur la diversité, l'équité, l'inclusion ou la sensibilité et la sensibilisation culturelles. Ainsi, quand ces gens travailleront avec des entrepreneuses autochtones, ils pourront le faire de manière plus respectueuse.

Ces premières impressions sont très importantes, et ce qui rend notre réseau si unique quand nous travaillons avec des entrepreneurs autochtones, c'est que nous focalisons sur la relation. Comme peuples autochtones, nous sommes relationnels et devons bâtir cette confiance. Surtout avec les institutions financières non autochtones, la confiance n'est pas au rendez-vous. Cela demande beaucoup de temps d'apprendre à connaître les entrepreneurs et de jeter les bases de la confiance pour aller de l'avant.

C'est mon conseil. Ce serait certaines mesures que je recommande.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Sheehan pour trois minutes, s'il vous plaît.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup de votre témoignage. C'est très instructif.

Je viens de Sault Ste. Marie, située sur la rivière Sainte-Marie. C'est un lieu traditionnel pour les Premières Nations pour pêcher le corégone et le fumer. C'était avant l'arrivée des colonisateurs. On venait de partout au Canada et aux États-Unis. Naturellement, quand les gens se réunissaient à Sault Ste. Marie — la région où ils se trouvent, que nous appelons l'île de la Tortue ou Bawating —, c'est devenu un lieu de commerce, et sa croissance a été exceptionnelle.

Je veux poser certaines questions. Dans le Nord de l'Ontario, par exemple, nous avons la FedNor, une agence de développement économique régional, que l'on a greffée au ministère de Patty Hajdu, la ministre des Services aux Autochtones. L'objectif, c'était la réconciliation économique.

Un ou l'autre des témoins peut me répondre. Avez-vous beaucoup travaillé avec les diverses agences de développement économique régional, ou dans le cadre d'un autre programme fédéral, afin de présenter les options de soutien qui s'offrent à vos clients?

● (1730)

Mme Magnolia Perron: Notre programme des entrepreneuses autochtones était vraiment une courtrepente d'accès aux fonds par l'intermédiaire de différents ministères fédéraux, mais surtout Services aux Autochtones Canada et Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Nous avons aussi travaillé avec l'agence de développement régional de l'Ontario.

Bien sûr, nous dirigeons le financement vers nos institutions financières autochtones. Elles travaillent aussi en lien avec les agences de développement régional.

M. Terry Sheehan: L'autre témoin veut-il faire un commentaire?

Mme Josie Nepinak: Je suis désolée. Je ne peux pas vraiment en dire plus, mais je crois que nous aurons fort probablement besoin de ces liens à l'avenir.

M. Terry Sheehan: La relation avec chaque Première Nation est extrêmement importante, car elles sont autonomes et s'appuient sur un chef, un conseil formé de leurs propres agents de développement économique et des agences. Par exemple, je viens d'annoncer qu'Environnement Canada injectait 747 millions de dollars dans toutes sortes de projets qui vont sauver les Grands Lacs et la faune et la flore qui les entourent. L'eau potable d'une personne sur quatre vient des Grands Lacs. Comme la cheffe Karen Bell l'a dit, ce sont les intendants naturels.

Est-ce que les entrepreneuses autochtones travaillent beaucoup concernant l'environnement au Canada?

Mme Josie Nepinak: Je dirais que oui. Le travail dans la communauté, en matière d'eau potable et de plantes et de faune qui nous entourent, est essentiel pour l'air que nous respirons. Il faut s'assurer que la beauté du paysage et notre lien au territoire fassent partie du développement; c'est crucial.

Je crois que les femmes autochtones jouent un rôle fort pour que le territoire demeure sain — par exemple, en cueillant des remèdes sur ce territoire. C'était le rôle traditionnel des femmes. Nous voulons nous assurer que cette pratique perdure au fil des générations. Si de telles occasions se présentent, il faut absolument promouvoir ce travail.

La présidente: Merci.

Nous avons terminé les deux premières séries de questions. Merci beaucoup de cette information précieuse. Je vous souhaite à toutes les deux du succès dans votre travail à venir.

Je vais suspendre la séance un instant pour changer de témoins.

Merci beaucoup.

● (1730)

(Pause)

● (1735)

La présidente: Nous reprenons la séance.

Permettez-moi de vous présenter les nouveaux témoins. Nous accueillons Brenda Holder, gardienne du savoir traditionnel cri, d'Indigenous Tourism Alberta, par vidéoconférence; et Kayla Isabelle, directrice générale de Startup Canada.

Je vous souhaite la bienvenue à toutes les deux. Nous allons commencer par entendre vos exposés de cinq minutes maximum. Puis, nous passerons aux questions des députés.

Madame Holder, allez-y, s'il vous plaît. Vous avez jusqu'à cinq minutes.

Mme Brenda Holder (gardienne du savoir traditionnel cri et présidente, Indigenous Tourism Alberta): Excellent. Je vous remercie.

[Le témoin s'exprime en cri et fournit le texte suivant:]

Tansi, nitotoem, Brenda nitishinihkâson. Nia tanite oci asiniwacia.

[Le témoin fournit un texte en anglais dont voici la traduction:]

Bonjour, chers amis. Je m'appelle Brenda Holder et suis originaire des montagnes.

[Traduction]

Je vous parle depuis le territoire visé par le Traité n° 6, où se situaient les premiers peuples dans le parc national de Jasper. Je suis gardienne du savoir cri. Je dirige ma propre entreprise de tourisme autochtone et j'en suis l'unique propriétaire. Je préside également Indigenous Tourism Alberta, que je représente aujourd'hui. Je suis ravie d'être ici.

Merci.

La présidente: Madame Isabelle, allez-y, je vous prie. Vous avez un maximum de cinq minutes.

Mme Kayla Isabelle (directrice générale, Startup Canada): Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité. C'est un privilège de présenter le point de vue des membres de la communauté de Startup Canada dans le cadre de vos importantes discussions sur les politiques commerciales internationales inclusives du Canada.

Je m'appelle Kayla Isabelle, et je suis la directrice générale de Startup Canada. Je siège également au Allied for Startups Continental Council, où je travaille sur la politique internationale régissant le démarrage d'entreprises. Je suis aussi membre du conseil d'administration de la Chambre de commerce d'Ottawa, où nous faisons valoir les besoins du milieu des affaires local.

Startup Canada est un organisme national sans but lucratif qui soutient et défend les entrepreneurs, les entreprises en démarrage et les petites entreprises du Canada. Notre mission est d'aider à accélérer la croissance des entreprises en leur donnant accès aux milliers de ressources, de programmes et d'organisations de soutien qui existent à l'échelle locale, provinciale, nationale et internationale. Avec plus de 250 partenaires annuels, nous jouons un rôle essentiel en misant sur la collaboration pour stimuler l'esprit d'entreprise dans tout le pays.

Nous avons trois programmes qui sont pertinents à la discussion d'aujourd'hui et qui éclairent notre perspective.

Notre programme pour les entrepreneures en mode démarrage mobilise plus de 4 900 femmes chaque année dans plus de 278 villes du Canada. Ce programme permet aux fondatrices d'entreprise en début de carrière dans tous les secteurs de l'économie d'avoir accès à un écosystème de soutien diversifié, et notamment à des intervenants comme The Forum et à des partenaires du secteur privé comme l'initiative Femmes de la Banque Scotia. Les principaux secteurs représentés sont les arts, les médias, le divertissement, les technologies numériques, les soins de santé, l'aide sociale, les biosciences et les services scientifiques et techniques professionnels.

Notre programme pour l'expansion internationale des entreprises en démarrage vient en aide à plus de 6 000 exportateurs potentiels dans 164 villes du pays. Nous les mettons en contact avec des organismes de soutien comme Exportation et développement Canada, des partenaires du secteur privé comme UPS et Google, et des organismes sans but lucratif axés sur l'exportation comme le Forum pour la formation en commerce international, ou FITT. Notons que les femmes comptent pour plus de 36 % des participants à ce programme, ce qui témoigne bien de la volonté croissante des entrepreneures à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale. Malheureusement, nous avons vu ce nombre diminuer depuis 2020, alors que

la parité hommes-femmes existait pour ce programme. Les principaux secteurs représentés dans ce contexte sont l'agriculture, la foresterie, l'agroalimentaire, les services scientifiques et techniques professionnels et les technologies propres.

Enfin, la demande de soutien pour l'entrepreneuriat féminin visant une expansion internationale a incité Startup Canada à élaborer, en partenariat avec UPS, un programme pour les exportatrices. Ce programme a été conçu principalement à l'intention des entreprises offrant des biens de consommation emballés qui cherchent à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale. Au cours de la première année, nous avons mobilisé une cohorte de 150 fondatrices d'entreprise et obtenu un taux de recommandation net de 9,2 sur 10, ce qui témoigne de l'efficacité du programme et de la satisfaction à son égard.

À la lumière de ce bagage d'expérience, j'aimerais faire ressortir plusieurs éléments clés qui sont au cœur des discussions en cours dans le contexte des visées commerciales internationales du Canada, en particulier du point de vue des femmes entrepreneures.

Il y a d'abord l'accès au financement et l'affectation des fonds. Je sais que vous avez entendu ce message à maintes reprises de la part de nombreuses personnes qui ont témoigné ici aujourd'hui et les jours précédents. Le principal défi signalé par les fondatrices d'entreprise lorsqu'elles parlent d'expansion internationale est l'accès au capital. Selon un rapport de 2023 de la Fondation canadienne des femmes, et comme beaucoup d'entre vous le savaient déjà, les entreprises dirigées par des femmes ne reçoivent que 2 % du financement en capital de risque au Canada. Des entrepreneures nous ont aussi fait part de leur frustration quant à l'accessibilité de ressources comme le programme CanExport, surtout pour les entreprises en démarrage n'ayant pas fait leurs preuves sur le marché.

Startup Canada a en outre éprouvé de la difficulté à obtenir du financement gouvernemental pour mettre en œuvre ses propres programmes. Cette année, notre financement du Service des délégués commerciaux a été réduit en raison de contraintes budgétaires, et ce, malgré six années de résultats probants. De plus, nous continuons de voir une part disproportionnée des fonds aller à des entreprises à forte croissance dirigées par des hommes, une préoccupation constante dans le milieu de l'entrepreneuriat. Nous devons rendre accessibles des capitaux pour les fondatrices d'entreprise qui cherchent à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale, ainsi que pour des acteurs de confiance tablant au sein de l'écosystème sur des réseaux bien établis de femmes entrepreneures. Lorsque le gouvernement investit, nous devons assurer un meilleur équilibre entre les sexes pour ce qui est de la participation aux programmes, de l'allocation des fonds et de la reddition de comptes, le tout étant assorti de paramètres précis permettant de mesurer les progrès.

Deuxièmement, il faut simplifier l'accès aux ressources, aux outils et à la communauté d'intervenants. Les entrepreneurs nous rêpent sans cesse qu'ils aimeraient étendre leurs activités à l'étranger, mais qu'ils ne savent tout simplement pas par où commencer. Par exemple, un sondage réalisé en 2022 par nos partenaires du Forum pour la formation en commerce international a révélé que 55 % des PME canadiennes ne connaissent pas les programmes et les mesures de soutien à l'exportation offerts par le gouvernement. Cette connaissance insuffisante du milieu peut constituer un obstacle majeur à l'accès aux ressources, comme le Programme d'accélération du commerce. Si les fondatrices d'entreprise ne sont pas au fait de ces initiatives ou si elles n'ont tout simplement pas l'impression que ce sont des ressources qui leur sont destinées, nous ne faisons que perpétuer un cycle d'exclusion.

• (1740)

Nous devons veiller à ce que les programmes soient adaptés aux secteurs plus souvent dominés par les femmes, comme ceux des biens de consommation emballés et du commerce de détail, et à ce que cette communauté soit façonnée en collaboration avec des organisations de confiance qui ont déjà accès à des fondatrices d'entreprise. Les entrepreneurs veulent prendre de l'expansion. Elles doivent être en contact avec les bonnes organisations et les bonnes ressources, au bon stade de leur développement, et avec une représentation propre aux différentes industries en dehors du secteur technologique traditionnel.

Troisièmement, je vais vous parler du potentiel des entreprises dirigées par des femmes. Il ne manque pas de telles entreprises qui aspirent à se mondialiser. En fait, selon une étude réalisée en 2023 par la Banque de développement du Canada, une autre de nos partenaires, 33 % des entrepreneures canadiennes ont déclaré que l'expansion internationale était l'une de leurs principales priorités commerciales. Ces entrepreneures doivent avoir accès à des capitaux, à un réseau de soutien et à une plateforme plus solide pour mettre en commun leurs parcours et positionner les entreprises de pointe du Canada sur la scène mondiale. Il est essentiel que nous comblions ces lacunes et que nous veillions à ce que les fondatrices d'entreprise aient des chances égales de réussir sur le marché international.

En conclusion, j'exhorte le Comité à prendre en considération ces obstacles afin de mettre de l'avant des mesures concrètes pour créer un environnement plus inclusif et accessible pour les femmes entrepreneures qui cherchent à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale.

Je me ferai un plaisir de collaborer avec vous, de vous fournir d'autres renseignements et de répondre à vos questions. Merci.

La présidente: Merci beaucoup. Nous allons justement passer aux questions des membres du Comité.

Monsieur Baldinelli, vous avez six minutes.

M. Tony Baldinelli: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leurs exposés.

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

Je crois comprendre qu'en plus de votre rôle de présidente d'Indigenous Tourism Alberta, vous êtes également vice-présidente de l'Association touristique autochtone du Canada, ou ATAC. Est-ce exact?

Mme Brenda Holder: Oui, c'est exact.

M. Tony Baldinelli: Je sais que l'été dernier, le président de l'ATAC s'est dit publiquement préoccupé par le fait que l'ATAC était confrontée à des compressions majeures qui pourraient ramener une décennie en arrière le tourisme contrôlé par des Autochtones — y compris les entreprises touristiques dirigées par des femmes. En juillet, au plus fort de la saison touristique, il a informé le personnel de l'organisation qu'environ la moitié d'entre eux pourraient être mis à pied.

Je me demande si vous pourriez nous dire où nous en sommes à cet égard. Il a aussi été question de fermetures de bureaux. Est-ce bien ce qui s'est passé?

Mme Brenda Holder: Je tiens d'abord à préciser que les femmes autochtones comptent pour environ 30 % des entrepreneurs dans notre secteur de l'industrie touristique, une réalisation qui, à mon avis, mérite vraiment d'être claironnée sur tous les toits.

Pour répondre à votre question, nous avons effectivement perdu de nombreux employés en raison des compressions importantes imposées à notre industrie, et plus particulièrement à l'ATAC. Notre bureau a toutefois pu demeurer ouvert. Je ne sais pas combien de temps cela durera, mais nous faisons certes de notre mieux pour continuer d'aller de l'avant malgré ces compressions.

M. Tony Baldinelli: Je vous remercie. Les gens ne se rendent pas compte qu'avant la pandémie, le segment touristique qui connaissait la croissance la plus rapide était celui de l'expérience touristique autochtone, avec une contribution de 1,9 milliard de dollars. Je crois que c'était en 2019 seulement.

Avec la COVID, tout cela s'est pour ainsi dire volatilisé, y compris toutes les mesures de soutien qui avaient été mises en place. Je me souviens que, pendant que la pandémie faisait rage et que le gouvernement déployait ses programmes de soutien, de nombreuses inquiétudes ont été exprimées, dont bon nombre étaient liées à ce que nous avons entendu plus tôt au sujet de l'approvisionnement, du financement et des préoccupations soulevées par l'ATAC concernant l'offre par certaines entreprises touristiques d'expériences autochtones sans que l'on ait recours à des organisations ou des entreprises autochtones, et notamment à celles dirigées par des femmes.

Je me demandais si vous pouviez nous faire part de vos commentaires à ce sujet et de certaines de vos préoccupations à cet égard.

• (1745)

Mme Brenda Holder: Oui, certainement.

Je peux vous donner un exemple sans toutefois nommer l'entreprise concernée. Disons qu'il s'agit d'une grande entreprise bien connue qui s'approprie vraiment le savoir et les expériences autochtones pour promouvoir ses affaires. L'entreprise en question s'est associée très brièvement à une communauté autochtone pour se faire raconter ses histoires sur le ciel nocturne et diverses autres choses. À mon avis, ils ont versé une très petite somme à cette communauté. Je crois que c'était à peine 40 000 \$.

Cette entreprise continue de bénéficier de ces histoires même si elle a essentiellement exclu cette communauté du partenariat. Il s'agit d'un cas flagrant d'appropriation et d'utilisation du savoir autochtone aux fins du développement de ses propres activités en se contenant d'un versement unique à une communauté. Je trouve cela épouvantable.

M. Tony Baldinelli: Merci, madame Holder. Je suppose que c'est ce qui a incité l'ATAC à prendre des mesures pour l'établissement d'un programme d'accréditation. Il s'agit du programme décernant la marque d'excellence L'Original Original. Malheureusement, je pense qu'il y a un ministre qui n'a pas vu passer la note de service annonçant la création du programme.

Je me demandais simplement si vous pouviez nous parler de cette marque d'excellence L'Original Original qui est octroyée dans le cadre du programme d'accréditation établi par l'ATAC.

Mme Brenda Holder: Je peux vous en parler très brièvement. La marque d'excellence L'Original Original vise à assurer l'authenticité au sein de l'industrie touristique autochtone, mais aussi à veiller à ce que les titulaires de cette accréditation soient prêts à exporter tout en ayant l'appui de leur communauté. Il y a de nombreuses étapes à franchir pour faire en sorte que nos invités vivent vraiment une expérience exceptionnelle. C'est la condition essentielle à la réussite pour l'exploitant, la communauté ou l'organisation autochtone. De plus, cela garantit que les touristes étrangers venant au Canada, aussi bien que les touristes locaux, peuvent avoir l'assurance que l'expérience qu'ils vont vivre est authentique en ce sens qu'il s'agit véritablement d'une expérience autochtone, et non d'une expérience menée par quelqu'un qui ne fait que suivre un programme thématique autochtone.

M. Tony Baldinelli: Enfin...

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

M. Tony Baldinelli: Comment les communautés autochtones rurales et éloignées de l'Alberta se sont-elles remises de la COVID-19?

Mme Brenda Holder: On peut dire que c'est très variable. Je sais que certaines entreprises ont mis les bouchées doubles et se sont bien rétablies. L'histoire n'est pas la même partout dans la province. Nous prenons les moyens pour rectifier le tir, et Indigenous Tourism Alberta offre tout le soutien possible en s'efforçant vraiment de faire en sorte que le tourisme autochtone prospère dans cette province.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Arya pour une période six minutes.

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

Je souhaite la bienvenue à Mme Isabelle, de Startup Canada.

Je dois souligner que la majorité des membres du conseil d'administration de Startup Canada sont des femmes. Je pense que c'est aussi le cas pour votre équipe de direction. Il y a de quoi se réjouir. Je sais que vous ne vous concentrez pas uniquement sur les femmes, mais il est quand même bon de voir que la majorité des membres de votre conseil d'administration et de votre équipe de direction sont des femmes.

Avant de poser ma question, je veux juste mentionner qu'au moment où l'on se parle, 27 % des postes au sein des conseils d'administration au Canada sont occupés par des femmes. Il s'agit d'une hausse par rapport à la proportion de 11 % enregistrée en 2014. En fait, parmi les sociétés inscrites à la Bourse de Toronto, 30 % des postes au sein des conseils d'administration sont occupés par des femmes. Cela ne s'est pas fait du jour au lendemain. Nous avons adopté en 2016 le projet de loi C-25 qui exige des sociétés cotées en bourse qu'elles énoncent leurs politiques en matière de diversité

dans leurs déclarations annuelles aux actionnaires. Je me souviens que j'ai dû me battre pour qu'une définition de la « diversité » soit incluse. Le projet de loi n'en faisait pas mention. Même aujourd'hui, le projet de loi ne donne pas la définition de « diversité », mais je pense en être arrivé à une solution de compromis avec le Règlement qui précise que la notion de diversité englobe les femmes, les Autochtones, les membres des minorités visibles et les personnes handicapées.

Même si 30 % des entreprises inscrites à la Bourse de Toronto comptent des femmes au sein de leur conseil d'administration, seulement 10 % des membres de ces conseils, hommes et femmes, sont issus de minorités visibles, et seulement 1 % sont autochtones. Quand on regarde les 30 % qui sont des femmes et qu'on creuse un peu plus... Nous n'avons pas de statistiques à ce sujet, mais je suis certain que le pourcentage de femmes appartenant à des minorités visibles ou autochtones est inférieur à 1 %, ou atteint au maximum 1 %, voire peut-être 2 %, si on veut se montrer très généreux. Il y a encore beaucoup de chemin à faire, et nous poursuivons nos efforts en ce sens.

Madame Isabelle, j'ai quelques questions à vous poser.

J'aurai une petite réserve à formuler à l'égard d'une chose que vous avez dite dans votre déclaration. Comme de nombreux témoins, vous vous présentez devant le Comité en disant: « Nous avons besoin de plus de fonds. Il nous faut plus d'argent. » C'est toujours le même refrain, et ce, malgré le fait que le gouvernement a injecté un montant sans précédent de fonds dans divers programmes pour les femmes entrepreneuses et les femmes en affaires. De fait, vous avez par ailleurs indiqué dans votre déclaration que le problème n'est pas lié à l'ampleur du financement disponible. Si on oublie les compressions proposées par certains partis, ce n'est pas la quantité de fonds qui est problématique, car vous avez également souligné dans vos observations préliminaires que 56 % des fondatrices d'entreprise n'étaient pas au fait de l'existence de ces programmes. Le problème ne vient donc pas du manque de financement; ce sont plutôt la connaissance des ressources et la sensibilisation en la matière qui font défaut.

Vous avez également mentionné les problèmes d'exportation que peuvent éprouver ces entrepreneuses. Parlons des exportations. Avant de me lancer en politique, je travaillais au sein d'une petite entreprise orientée vers l'exportation. Si je ne m'abuse une partie de votre financement provient d'Exportation et Développement Canada, ou EDC. Vous devez savoir qu'EDC a des programmes pour les petites entreprises, qu'elles soient détenues par des femmes ou non. Lorsqu'elles décrochent un contrat, je pense que 70 % des sommes nécessaires sont financées par EDC. Il y a des fonds disponibles. EDC dispose de centaines de millions de dollars pour financer les exportations. Il faut que les femmes entrepreneuses soient au courant de tout cela pour pouvoir tirer parti du financement auquel elles ont accès.

J'en viens maintenant à ma question. Vous avez parlé d'aider les femmes entrepreneuses dans différents secteurs, différents segments de l'économie. Cela m'a peut-être échappé, mais je ne crois pas que vous ayez mentionné le secteur manufacturier. En général, le secteur du savoir occupe une place très restreinte. Est-ce que je me trompe?

• (1750)

Mme Kayla Isabelle: Le secteur du savoir occupe en fait une place assez importante dans nos programmes.

M. Chandra Arya: D'accord. Où se manifeste l'expansion dans le secteur du savoir, et quel est le pourcentage de femmes dans ces industries?

Mme Kayla Isabelle: Tout dépend s'il s'agit de notre programme pour les femmes en mode démarrage ou de notre programme pour l'exportation sur les marchés mondiaux.

M. Chandra Arya: Je suis désolé. Je ne parlais pas des programmes auxquels les femmes entrepreneures ont accès. Ma question portait sur le secteur du savoir lui-même, sans égard aux programmes que vous offrez. Il y a très peu de femmes dans le secteur manufacturier. Le nombre augmente, mais il y a encore un petit pourcentage de femmes dans les industries du savoir.

Vous connaissez les divers programmes de financement offerts par le gouvernement, comme le Programme d'aide à la recherche industrielle et les Encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental. Ma question est la suivante. Serait-il bon de mettre de côté une partie du financement prévu dans le cadre de ces programmes pour réserver ces fonds aux entreprises gérées ou détenues par des femmes?

Mme Kayla Isabelle: Il y a deux volets à cela. Je comprends qu'il peut devenir désagréable d'entendre tous les témoignages en ce sens, car il y a en fait énormément de financement qui est offert. Je suis tout à fait d'accord avec vous, mais je pense qu'une grande partie de ces fonds demeurent inutilisés ou, du moins, ne vont pas aux fondatrices d'entreprise, et que l'on finit ainsi par perpétuer le cycle en favorisant encore une fois les entreprises dirigées par des hommes.

Il est tout à fait logique de cibler certains pans de l'économie. Des possibilités pourraient s'offrir à nous si nous considérons l'effet combiné de différentes caractéristiques... Dans le secteur manufacturier, il y a sans doute des programmes et des organisations possédant l'expertise très pointue qui est recherchée, mais c'est aussi le cas de beaucoup d'organisations de soutien aux femmes faisant partie de mon réseau.

S'il pouvait être possible, sans nécessairement accroître le financement ou envisager la mise en place de quelque chose d'entièrement nouveau, de tirer parti de la collaboration pour intégrer ces deux éléments dans un même programme ou en faire l'essai dans le cadre d'un projet pilote, ce serait le modèle à suivre, plutôt que de créer trop de nouveaux programmes à toutes ces intersections.

Il existe déjà tellement de programmes que j'hésiterais à en ajouter beaucoup d'autres.

• (1755)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay qui a six minutes à sa disposition.

[Français]

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

Je remercie nos deux témoins.

Ma première question s'adresse à Mme Isabelle.

En fait, je vais vous poser à vous aussi la question que j'ai posée un petit peu plus tôt à nos deux premières témoins au cours de la première heure de cette réunion. Étant donné que votre organisme

aide des entreprises en démarrage, je pense que ce sera d'autant plus intéressant.

Voyez-vous des obstacles liés à la Loi sur les Indiens dans le démarrage d'entreprises dans ce qu'on appelle malheureusement les « réserves »?

En fait, la réponse a été positive, au cours de la première moitié de la réunion. C'est ce que nous ont dit les deux témoins. Vous, qui aidez justement au démarrage de nouvelles entreprises, de jeunes pousses comme on dit, constatez-vous la même chose?

Au quotidien, quand une entreprise autochtone a recours à vos services, comment arrivez-vous à contourner ces obstacles? Quelles sont vos tactiques?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: C'est une excellente question. Je vous remercie de la poser.

Dans nos programmes, 4 % des fonds vont à des fondateurs autochtones. Nous nous associons toujours à des organisations dirigées par des Autochtones. Nous n'avons pas de programme spécial pour les Autochtones chez Startup Canada. Nous avons des partenariats avec des baladodiffuseurs autochtones. Nous travaillons en partenariat avec des gens comme Mme Perron, à l'Association nationale des sociétés autochtones de financement. C'est notre façon de veiller à ce que les programmes destinés aux Autochtones soient intégrés aux initiatives de Startup Canada, et s'il y a quelque chose qui peut leur être bénéfique, ils y ont également accès.

Il y a beaucoup d'obstacles. Mme Perron a déjà mentionné dans son témoignage qu'il faut bâtir la confiance en mettant en valeur un profil diversifié de fondateurs autochtones. Il y a de belles histoires de réussites qui me viennent à l'esprit, comme celle de Jenn, de Cheekbone Beauty. Je pense aussi à Bobbie Racette, une incroyable entrepreneure en technologie qui a recueilli plus d'argent que tout autre fondateur autochtone au Canada.

Il y a d'autres merveilleux exemples d'entreprises, qui sont les prochaines qu'il faut vraiment faire connaître. Je pense qu'il y a là une belle occasion de partenariat entre des entités dirigées par des Autochtones et des gens qui appuient tous les types d'entrepreneurs. Il faut raconter leur histoire d'une perspective plus vaste, afin qu'un plus grand nombre d'entrepreneurs autochtones soient inspirés par ce groupe plus diversifié de fondateurs autochtones qui prennent vraiment leur essor et qui s'adressent à un public mondial.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'après ce que vous dites, les entreprises autochtones en démarrage ne représentent donc qu'une infime minorité de vos clients.

Qu'est qui explique qu'il n'y en a pas plus? Pourquoi ne sont-elles pas davantage représentées?

D'ailleurs, quand on pense à des entreprises en démarrage, on imagine qu'elles sont surtout dirigées par des jeunes, des gens des jeunes générations. J'ai envie de vous demander s'il y a des entrepreneurs parmi les jeunes autochtones.

Que faudrait-il d'autre pour qu'ils osent se lancer dans l'entrepreneuriat?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Je vous remercie de cette question.

Pourquoi ces entreprises ne sont-elles pas plus représentées? Il faut beaucoup plus de temps pour établir des relations avec les communautés autochtones qu'avec nos autres partenaires. C'est intentionnel. Cela doit faire partie du processus. Nous devons gagner leur confiance.

Par exemple, Startup Canada a fait une tournée nationale cette année. Nous en avons également fait une l'an dernier, et nous avons intentionnellement commencé par Whitehorse. Il y a des communautés autochtones incroyables dans le Nord. Il nous a fallu deux ans pour démarrer des conversations, bâtir la confiance envers nos programmes et faire comprendre notre point de vue et notre raisonnement aux membres de ces communautés, après quoi nous avons pu vraiment conclure un partenariat.

Il n'y a pas non plus de financement pour ce genre d'activités d'établissement de relations, et je ne pense pas nécessairement qu'il devrait y en avoir, mais il faut adopter une approche cultivée et très réfléchie pour établir ce genre de relations.

En ce qui concerne les jeunes Autochtones, j'ai vu de grandes annonces faites grâce au financement du secteur privé aux communautés autochtones. La Fondation Mastercard a fait une annonce cette semaine au Forum sur la prospérité autochtone. Je crois qu'elle a annoncé un programme visant à soutenir 2 000 jeunes Autochtones et à leur fournir des mentors et des programmes. Il existe des mesures de soutien de ce genre.

Encore une fois, il s'agit de mettre à profit les divers programmes plus vastes dirigés par des Autochtones au pays et d'essayer d'établir des partenariats pour inspirer la prochaine génération et faire en sorte que les jeunes Autochtones aient leur place.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Par ailleurs, au cours de la première heure de la réunion, on a fait état d'un certain nombre de supercheries, où les sociétés n'étaient pas vraiment autochtones, finalement. Elles l'auraient été un temps, mais elles ne le seraient plus aujourd'hui et continueraient malgré tout de bénéficier des programmes d'aide.

Avez-vous entendu de telles histoires? Avez-vous été témoin de ce genre de chose?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Je n'en ai pas vu d'exemple personnellement, mais je crois évidemment les commentaires de mes collègues.

Nous l'avons vu aussi pour les femmes fondatrices, des femmes occupant des postes de direction sont rapidement retirées de ces postes de direction après que l'entreprise ait présenté une demande de financement. Je pense que cela nous rappelle qu'il ne suffit pas de cocher des cases. Il faut examiner très attentivement tout cela, faire profondément preuve de responsabilité et veiller à ce que les diverses communautés soient représentées.

• (1800)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'imagine qu'il n'y en a pas beaucoup parmi les membres que vous représentez, étant donné que vous représentez surtout des entreprises en démarrage et qu'il faut avoir plusieurs années d'expérience avant de commencer à recevoir des contrats gouvernementaux.

Quelques-unes de ces entreprises réussissent-elles quand même déjà à se frayer un chemin jusqu'aux officines gouvernementales pour se faire octroyer des mandats?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Aucune ne me vient à l'esprit pour l'instant.

Les marchés publics semblent toujours représenter une occasion incroyable. C'est une carotte qui, à mon avis, est souvent brandie devant les entrepreneurs en démarrage, mais le gouvernement ne s'associera pas à une entreprise en démarrage. Nous recevons pas mal de témoignages de partenaires à ce sujet.

Je pense à la Chambre de commerce gaie et lesbienne. Elle fait de l'excellent travail pour faire connaître certains fondateurs issus de la diversité et leur assurer un accès direct aux personnes qui disposent de ce mécanisme d'approvisionnement au sein du gouvernement.

Bon nombre de nos entreprises comptent de zéro à neuf employés. Leurs revenus sont inférieurs à un million de dollars. Certaines en sont encore trop à leurs balbutiements. L'idée est donc de savoir comment établir des liens. Nous le faisons dans le cadre de notre programme de liaison entre les entreprises en démarrage et le gouvernement, afin que les entrepreneurs sachent au moins qui appeler une fois qu'ils seront rendus là. Cependant, nous entendons à répétition que le processus lui-même est très laborieux. Les fondateurs travaillent à bâtir leur entreprise. Ils ne veulent pas nécessairement s'occuper de toute cette paperasse.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Desjarlais, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je tiens à remercier encore une fois les témoins d'être avec nous aujourd'hui dans le cadre de cette étude importante.

C'est l'un des plus grands obstacles que nous avons dans ce pays. Mon collègue, M. Arya, a mentionné la faible représentation des femmes au sein des conseils d'administration. Il y a des progrès, bien sûr. Le Canada devrait toutefois être un chef de file en la matière. Les choses n'évoluent pas assez vite. Vous avez parlé d'accès international. Je pense que c'est un aspect très important. J'aimerais m'adresser aux membres du Comité et consacrer un peu de temps à cette question, après avoir parlé de l'importance du tourisme autochtone avec Mme Holder.

Madame Holder, j'ai une biographie de vous ici. Je ne sais pas si nous nous sommes déjà rencontrés, pour être très franc, mais je vois que vous descendez de l'ancien chef iroquois Michel Kwarkwante. Je suis aussi un descendant de Michel Kwarkwante. Il est probable que nous soyons apparentés quelque part, dans sa lignée depuis la fin du XIX^e siècle. Je suis heureux de rencontrer une cousine lointaine.

Vous êtes vice-présidente de l'Association touristique autochtone du Canada et directrice de la filière de l'Alberta. L'un des plus grands problèmes dont nous entendons parler en ce qui concerne le tourisme autochtone est le manque d'accès au capital. Nous avons déjà parlé de cet obstacle. Il y a une conséquence au manque d'accès au capital, c'est que les femmes autochtones prennent souvent leurs propres économies, qu'elles ont générées, comme source de revenus pour bâtir leur entreprise. C'est énorme. Nous les admirons pour cela. Je suis sûr que vous savez exactement ce que c'est que de bâtir une entreprise. Cependant, il y a un élément critique ici: comment commercialiser le produit? Lorsque je parle aux gens, un peu partout en Alberta, surtout aux femmes qui veulent participer au tourisme autochtone, je constate que c'est un obstacle. Elles font tout correctement. Elles construisent littéralement un lieu magnifique, tout comme vous l'avez fait. Ensuite, elles ne savent plus quoi faire. Elles ont des histoires à raconter. Elles en sont fières. Elles ont tout ce qu'il faut, sauf des clients. Elles ne savent pas comment franchir ce fossé.

Quel programme ou service pourriez-vous recommander pour les aider dans ce travail? Que recommandez-vous aux femmes dans ces circonstances?

Mme Brenda Holder: C'est une excellente question, et je vous remercie de l'avoir posée. Je suis ravie de vous rencontrer. Merci, cousin.

C'est très certainement une question à laquelle il est très difficile de répondre parce qu'il y a tellement de nuances. Si je prends un peu de recul et que je repense à mon propre parcours de femme autochtone dans l'industrie touristique, l'une des épreuves les plus difficiles avec laquelle j'ai dû composer dans ma vie a probablement été d'essayer d'obtenir du financement. J'ai travaillé très fort pour faire tout ce qu'il fallait. J'ai fini par obtenir un peu d'aide de ce qu'on appelait à l'époque Entreprise autochtone Canada. C'était une très petite somme. On m'offrait, je crois, 70 % en subventions, et je devais fournir 30 % des fonds. Pour ce faire, on s'attendait à ce que j'obtienne un prêt de la banque.

On m'a refusée sept fois à la banque, même avec un plan d'affaires absolument exceptionnel qui avait été rédigé et fourni par Entreprise autochtone Canada à l'époque. On avait trouvé quelqu'un qui pouvait préparer un bon plan d'affaires pour moi. Je ne présentais pas de très grand risque, mais j'ai vraiment dû batailler fort pour essayer de faire valoir ma crédibilité pour mener ce projet à bien.

Avec le temps, on a l'impression de se faire réduire en miettes. On passe par toutes sortes d'étapes difficiles pour se retrouver ensuite devant ce monstre absolu qu'on appelle la « commercialisation ». En tant qu'Autochtone, que femme autochtone, c'est un mot que nous ne comprenons tout simplement pas quand on nous parle de tout ce qu'il faut faire pour trouver tous ces clients, surtout à l'étranger. On se fait dire: « Oh mon Dieu! L'Allemagne va être folle de vous. » Ce n'est vraiment pas ce qui arrive.

J'ai l'impression qu'on a vraiment échoué, non seulement en ce qui concerne l'aspect financier, mais aussi en ce qui concerne toutes les autres formes d'aide dont nous avons besoin pour nous éduquer suffisamment afin de comprendre comment faire fonctionner une entreprise.

L'une des choses auxquelles nous travaillons avec Indigenous Tourism Alberta, c'est ce qu'on appelle le programme des « six sens », qui est absolument magique. Il offre du soutien aux entre-

preneurs, ainsi que d'excellents mentors qui sont passés par là et qui ont réussi.

• (1805)

M. Blake Desjarlais: D'après ce que vous avez mentionné aujourd'hui, la commercialisation, en particulier, est ce qui présente le plus grand défi. C'est ce que j'entends tout le temps, moi aussi. Je l'entends, que ce soit par rapport aux Allemands, aux Européens, aux Américains ou aux Asiatiques. Ils veulent tous voir ce que nous avons à offrir. Ils veulent tous avoir accès à une expérience unique, authentique et très positive.

Je pense que vous nous avez donné une réponse très importante aujourd'hui, à savoir que c'est l'accès au capital et la commercialisation qui présentent le plus de difficulté. Ce que vous avez raconté sur l'accès au capital est choquant. Vous, une personne d'une très grande crédibilité, ayant un bon plan d'affaires, avez essuyé sept refus. C'est un obstacle important.

Je manque de temps, mais j'espère que nous aurons l'occasion d'approfondir la question au prochain tour.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Nous allons passer à Mme Gray, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Tracy Gray: Merci, madame la présidente, et merci aux témoins d'être ici.

Mes premières questions s'adressent à la représentante de Startup Canada. Je vous remercie de votre présence.

L'une des choses que vous avez mentionnées dans votre déclaration préliminaire, c'est que le capital et l'accès au capital sont parmi les plus grands défis pour les femmes entrepreneures et les entreprises en démarrage.

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

Ma question est la suivante: la hausse de l'impôt sur les gains en capital aura-t-elle une incidence sur les entreprises en démarrage avec lesquelles vous travaillez et sur leur aptitude à accéder au capital pour croître et peut-être exporter?

Mme Kayla Isabelle: Absolument. Je vous remercie de cette question.

Je ne crois pas avoir entendu un seul fondateur d'entreprise dire comment l'impôt sur les gains en capital va l'avantager. Ce serait probablement ma réponse.

Mme Tracy Gray: Wow.

Avez-vous une idée de la valeur en dollars des occasions perdues qui pourraient en résulter?

Mme Kayla Isabelle: Non. Je pense que tout le monde craint les conséquences de tout cela. Je pense que cela pourrait venir assombrir davantage le tableau au bout du compte.

On dirait que personne ne comprend bien pourquoi cette mesure a été mise en place ni quels avantages elle devrait avoir. Je peux vous dire sans équivoque que tout ce que nous avons entendu à propos de l'impôt sur les gains en capital dans le cadre de nos activités et de nos programmes, ce sont des inquiétudes.

Mme Tracy Gray: C'est très percutant, parce que vous travaillez sûrement avec beaucoup de femmes entrepreneures, n'est-ce pas?

Selon des calculs récents de l'économiste de renom Jack Mintz, la hausse de l'impôt sur les gains en capital dans tous les secteurs réduira le PIB du Canada de 90 milliards de dollars, le PIB réel par habitant de 3 %, le capital national de 127 milliards de dollars et l'emploi de 404 000 postes.

D'après ce que vous savez, le travail que vous faites et les femmes entrepreneures avec qui vous travaillez, le Canada deviendra-t-il moins concurrentiel pour attirer les talents, les investissements ou les capitaux sur le marché mondial à cause de la hausse de l'impôt sur les gains en capital des libéraux?

Mme Kayla Isabelle: Je pense que ce sentiment sur la compétitivité et la nécessité de veiller non seulement à conserver nos entreprises canadiennes, mais aussi à garder les talents canadiens ici pour alimenter ces entreprises fantastiques est un sujet de conversation récurrent depuis un certain temps, ce l'était avant mon arrivée chez Startup Canada. Je pense que nous perdons constamment d'incroyables entrepreneurs à cause de l'environnement et de la perception d'aversion au risque du Canada et du manque d'appui que beaucoup de fondateurs perçoivent.

Pour revenir à ce que je disais tout à l'heure, je pense que l'accès au capital est le principal défi, en fait. Ce n'est pas qu'il n'y a pas d'argent ni de mesures de soutien. Pour nous assurer que toutes ces entreprises incroyables restent au Canada, qu'elles prennent de l'expansion, qu'elles restent au Canada en plus grand nombre... Je suis certaine que l'impôt sur les gains en capital aura une incidence, surtout lorsqu'on voit l'environnement fiscal très... je ne veux pas utiliser le mot « positif », mais disons attirant de notre voisin du Sud.

Je pense que c'est une variable importante, mais nous devons être très sérieux si nous voulons être concurrentiels et pouvoir vraiment agiter fièrement le drapeau canadien à l'échelle internationale. Nous devons examiner pourquoi tant d'entreprises canadiennes migrent vers les États-Unis et passent de Waterloo à la Silicon Valley ou ailleurs.

• (1810)

Mme Tracy Gray: Beaucoup d'entreprises et d'entrepreneurs déménagent aux États-Unis. Entendez-vous la même chose?

Mme Kayla Isabelle: Je pense que c'est ainsi depuis longtemps; je ne pense pas que ce soit nouveau. Il semble y avoir un appétit pour le risque plus élevé aux États-Unis. Je pense que les gens croient qu'ils pourront faire plus d'argent aux États-Unis et bénéficier d'une plus grande tribune.

Dans mon travail à l'international, dans l'Union européenne, je pense que personne ne peut nommer un fondateur canadien quand on demande aux gens de nommer quelqu'un qui a réussi. Ils seraient en mesure de nommer toute une liste d'entrepreneurs américains, mais ils pourraient aussi croire qu'un fondateur canadien est américain. Nous devons donc vraiment faire quelque chose collectivement, dans tout l'écosystème, pour fièrement mettre en valeur l'innovation canadienne à l'échelle mondiale.

Mme Tracy Gray: D'après votre expérience et celle de l'entrepreneur avec qui vous travaillez, au cours des neuf dernières années, le Canada est-il devenu un pays où il est plus difficile pour les entrepreneurs d'avoir accès à du capital de risque et à des capitaux privés? Le bassin de capitaux a-t-il diminué ou augmenté?

Dans le même ordre d'idées — parce que nous n'avons presque plus de temps —, dans quelle mesure pensez-vous qu'une réduction de l'impôt et l'allègement des formalités administratives et de la bureaucratie dans le système fiscal amélioreraient notre croissance économique?

Mme Kayla Isabelle: Je pense que l'allègement de la lourdeur administrative doit être une priorité absolue. Nous l'entendons constamment, et ce, depuis des années. Pour ce qui est du bassin de capitaux, il est très encourageant de voir un plus grand nombre de sociétés de capital de risque dirigées par des femmes apparaître. Il y en a quelques-unes qui me viennent à l'esprit. Je sais que ma collègue Sonya Shorey en a mentionné quelques-unes qui travaillent en partenariat avec des entreprises comme SheBoot. C'est une partie importante de l'équation, des femmes qui font des chèques à des entreprises dirigées par des femmes. Il faut aussi qu'il y ait plus de sociétés de capital de risque dirigées par des hommes qui versent de plus gros chèques aux Canadiennes, qui en soient des alliés qui délient les cordons de la bourse pour les aider, qui ne se contentent pas de dire qu'ils appuient les femmes et qu'ils en ont une dans leur équipe de direction.

La présidente: Je suis désolée. Toute cette information est très instructive, mais je dois vous interrompre.

Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup aux deux témoins.

Ma première question s'adresse à Mme Isabelle, de Startup.

Nous avons un ami en commun, je crois, Nevin Buconjic, de Sault Ste. Marie. C'est lui qui a fondé StartUP Sault Ste. Marie en 2012. Il a déjà travaillé pour moi dans un centre pour les petites entreprises et l'entrepreneuriat que je dirigeais. Il a lancé une multitude d'entreprises et écrit plusieurs livres. En ce moment, il travaille avec sa fille, Hannah, et ils ont écrit un livre ensemble. Elle est à l'école primaire. Lui et moi avons eu l'occasion de nous parler, et il veut vraiment encourager l'entrepreneuriat chez les jeunes, en particulier les femmes, comme sa fille.

Quels conseils donneriez-vous au Comité sur la façon dont le gouvernement fédéral pourrait contribuer à sensibiliser les jeunes à cela? Je sais que l'éducation est de compétence provinciale, mais il y a peut-être des choses que fait votre entreprise, notamment sur les entreprises en démarrage.

Mme Kayla Isabelle: Je vous remercie beaucoup de cette question.

Je suis une grande admiratrice de Nevin. D'ailleurs, si vous cherchez des petits cadeaux pour remplir vos bas de Noël, le livre qu'il a écrit avec sa fille, Hannah, contient de nombreuses idées de démarrage d'entreprise à l'intention des jeunes. C'est certainement une belle occasion d'en faire la publicité.

Pour ce qui est de mobiliser et d'inspirer les jeunes entrepreneurs en herbe, il y a eu des hauts et des bas. Je travaille pour Startup Canada depuis un peu plus de cinq ans. Quand j'ai commencé, tout le monde voulait se lancer dans l'entrepreneuriat. On voyait des « succès instantanés », et tout le monde souhaitait créer une entreprise qui viendrait changer la donne dans un secteur donné. Aujourd'hui, après avoir traversé la pandémie, après avoir vu à quel point ce mode de vie est incertain et à quel point il faut prendre des risques, sans oublier les taux d'intérêt, l'incertitude économique, les conflits mondiaux et les grèves de Postes Canada qui ont des répercussions sur des milliers de petites entreprises, surtout à la veille du Vendredi fou, de nombreux jeunes entrepreneurs en devenir se rendent compte que c'est de la poudre aux yeux et adoptent une perspective réaliste du rôle d'un fondateur d'entreprise. On passe d'un travail de neuf à cinq à un travail qui se fait 24 heures sur 24, sept jours sur sept, comme on dit.

Nous devons examiner cet appétit pour le risque et veiller à ce que les gens puissent créer des entreprises qui vont transformer radicalement l'avenir du Canada et du monde. Nous devons faire valoir ces points de vue et ces idées. Nous devons garder espoir, mais le climat actuel est assez intense et difficile. Il faut aussi que les gens comprennent tous les risques avant de se lancer en affaires, surtout dans le cas des fondatrices d'entreprise.

Pour revenir à ce que disait M. Desjarlais au sujet de la mobilisation de leurs propres capitaux, les femmes entrepreneures sont beaucoup moins susceptibles de s'endetter, et elles sont plus susceptibles d'utiliser leur propre argent — à partir de leur propre compte bancaire. Cela comporte également un risque énorme.

Il faut bien comprendre ce qu'implique l'entrepreneuriat. Nous avons besoin d'un message d'espoir. Je suis du genre à voir le verre à moitié plein. Les idées incroyables qui viennent des établissements d'enseignement de partout au pays présentent un énorme potentiel. Les jeunes ont des idées qui vont changer l'avenir et le monde dans lequel nous vivons, et nous devons donc les aider à les concrétiser.

• (1815)

M. Terry Sheehan: Nevin a également mentionné que, selon lui, les gens ont un emploi parce que le taux de chômage est très bas. En revanche, lorsque le taux de chômage est élevé, les gens créent leur propre emploi. Il parlait des programmes d'études et d'autres sujets d'intérêt.

Nous aimerions également en savoir plus sur le réseautage, c'est-à-dire le type de maillage que vous faites pour aider les femmes entrepreneures à l'étape de démarrage, ainsi que sur le mentorat par et pour les femmes en affaires. Je connais bien Futurpreneur, le programme fédéral destiné aux jeunes de 18 à 39 ans. Ce programme a permis à plus de 18 000 entrepreneurs de démarrer plus de 14 000 entreprises, et 44 % d'entre eux sont des femmes, ce qui est mieux que les années précédentes. Que pouvons-nous faire pour augmenter ce chiffre, d'après vous?

Mme Kayla Isabelle: J'adore cette question.

En ce qui concerne le réseautage, c'est vraiment au cœur de notre travail à Startup Canada. Il s'agit de donner à ces fondateurs en début de carrière l'accès au réseau d'accompagnement qui est en place.

Je pense aux programmes que nous offrons, comme la tournée de Startup Canada. Nous nous rendons à différents endroits partout au pays, de Whitehorse à Halifax, de Calgary à Brampton, et j'en

passé. Nous créons un environnement physique où se rassemblent les partenaires de l'écosystème d'accompagnement et le secteur privé, ainsi que les fondateurs en début de carrière et les gouvernements. Nous mobilisons tous les intervenants qui participent à l'entrepreneuriat.

Si j'ai une nouvelle entreprise et une excellente idée, je peux entrer dans cet espace et trouver un programme d'incubation. Je peux peut-être trouver un investisseur providentiel si c'est la bonne option pour moi. Je peux trouver le bon partenaire gouvernemental, une fois que je suis prête à soumissionner sur les marchés publics.

Nous essayons de réduire les points de tension dans cet accès, car si vous êtes propriétaire d'une petite entreprise et que vous faites une recherche sur Google pour savoir comment démarrer votre entreprise, vous obtiendrez une foule de ressources différentes. Notre tournée est une façon de concrétiser cela.

Pour ce qui est du mentorat en particulier, il y a cinq ans, lorsque j'ai commencé à travailler à Startup Canada, il y avait un très grand nombre de programmes de mentorat. On consacrait énormément de fonds à la création de plus en plus de possibilités de mentorat.

Comment nous y prenons-nous pour mettre l'accent sur les programmes de mentorat qui soutiennent efficacement les fondatrices d'entreprise? Je pense à l'organisme The Forum, qui a reçu du financement dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat et qui offre un excellent programme de mentorat. Alors, au lieu de créer notre propre programme, nous misons sur celui de cet organisme et nous lui demandons de tirer parti de cette merveilleuse séance et initiative, ce qui lui permet d'obtenir de meilleures statistiques.

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée de vous interrompre.

Mme Kayla Isabelle: Pardon, je pourrais en parler toute la journée.

La présidente: Il faut que vous reveniez. Vous avez énormément d'informations à nous transmettre.

Des députés: Ha, ha!

La présidente: Nous allons passer à M. Savard-Tremblay. Vous avez deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Isabelle, j'aimerais vous poser une brève question avant de poser la question suivante.

Vos activités s'étendent-elles aussi au Québec?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Oui, c'est bien le cas. En collaboration avec nos partenaires, nous avons organisé à Montréal la tournée de Startup Canada et certains programmes d'exportation.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, il n'y a pas d'interprétation.

Mme Kayla Isabelle: Oui, un peu à Montréal...

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous pouvez recommencer en anglais. Je veux être certain que cela fonctionne.

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Nous avons offert des programmes au Québec. Nous le faisons en partenariat avec beaucoup d'organismes québécois. Nous avons établi un partenariat avec Bonjour Montréal et Main. Je sais que Startup Montréal et certaines de ces entités ont évolué. En fait, nous avons organisé une séance pour les femmes en partenariat avec Startupfest afin d'éviter les chevauchements dans l'écosystème. Nous le faisons en véritable collaboration avec d'autres organismes établis au Québec, mais il faut en faire plus.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous seriez la bienvenue, et je suis convaincu que beaucoup d'entreprises seraient heureuses de travailler avec vous.

Comptez-vous beaucoup d'entreprises exportatrices parmi vos membres?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Absolument. Environ 6 200 entrepreneurs participent à notre programme Startup Global. De ce nombre, je dirais que 45 % exportent déjà. La plupart des autres envisagent de le faire à l'avenir.

• (1820)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: On peut constater que la plupart des entreprises exportatrices appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites que des entreprises comparables appartenant à des hommes.

Avez-vous des pistes d'explication à cet égard?

[Traduction]

Mme Kayla Isabelle: Oui. Absolument. De notre point de vue, nous avons le réseau nécessaire. Le problème n'est pas le réseau d'entreprises qui ont un potentiel d'expansion, qui ont un excellent leadership et qui ont des racines canadiennes incroyablement solides. Pour revenir à ce que je disais au sujet de l'accès au capital pour l'expansion internationale, je ne pense pas que les fondatrices d'entreprise sachent où y avoir accès. En ce qui concerne l'exportation et le développement Canada, etc., oui, il y a des initiatives pour les petites entreprises, mais c'est souvent pour le marché intermédiaire et pour la communauté des entreprises en expansion par l'entremise de certains de nos partenaires. Où se trouve le soutien destiné aux entreprises en démarrage? Nous essayons de mettre en contact ces différents segments.

Pour ce qui est de nos autres programmes, nous véhiculons toujours des idées favorables à l'exportation. Notre programme pour les femmes ne s'adresse pas exclusivement aux entreprises exportatrices, mais il offre la possibilité de raconter leurs histoires. Nous devons montrer comment les femmes exportent. Je pense à Nita, de Dalcini Stainless. Elle fait un travail incroyable en matière d'exportation, et son profil est souvent mis en valeur, mais elle doit surmonter beaucoup d'obstacles pour exporter ses produits. Nous essayons de défendre ces points de vue auprès du gouvernement et de faire en sorte que cette personne serve de mentor et de guide à d'autres femmes qui aspirent à exporter.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Desjarlais, qui dispose de deux minutes et demie.

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

Madame Holder, lors de notre dernière série de questions, nous avons parlé de certains obstacles liés à l'accès international à la clientèle pour le tourisme autochtone. Il y a un accord commercial international que notre présidente connaît très bien. Il s'agit de l'Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones. Connaissez-vous cet accord?

Mme Brenda Holder: Non.

M. Blake Desjarlais: C'est un accord qui a été conclu il n'y a pas si longtemps. Je vais faire une brève mise en contexte, par souci de transparence. L'accord vise à favoriser une plus grande coopération économique entre les peuples autochtones du Canada et d'autres pays ayant des peuples autochtones, comme la Nouvelle-Zélande, l'Australie et Taïwan. Nous avons tous la chance unique et exceptionnelle, je dirais, d'avoir des peuples autochtones à l'intérieur des limites de nos collectivités. Il faut que ces groupes collaborent.

Je suis un ardent défenseur de cet accord. Je pense que le gouvernement a conclu une très bonne entente à cette fin. Ce que je critique, toutefois, c'est l'effort déployé pour faire participer les peuples autochtones. Vous n'êtes pas au courant de cet accord. De nombreux Autochtones à qui j'ai parlé ne le sont pas non plus. J'aimerais que les peuples autochtones se réunissent avec nos partenaires au sein de ces communautés pour veiller à ce que nous ayons un meilleur cadre pour l'Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones, ou ACECPA.

Je pense qu'il incombe à notre comité de faire cette démarche. Nous devrions envisager d'étudier à l'avenir la façon dont nous pouvons créer un cadre directeur pour la mise en œuvre de l'ACECPA, ce qui, espérons-le, permettrait notamment aux touristes de tous les pays de mettre en commun des ressources et des idées, mais aussi, et surtout, de partager ce réseau, afin que nous puissions inciter les gens à faire du tourisme.

Souhaiteriez-vous, par exemple, participer aux travaux sur l'Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones, si jamais notre comité décidait d'entreprendre une étude à ce sujet?

Par ailleurs, quelles sont, d'après vous, les possibilités pour les touristes dans la région de l'Asie-Pacifique?

Mme Brenda Holder: Je vous remercie beaucoup de me poser cette question.

Tout d'abord, oui, cela m'intéresserait certainement. Je tiens à souligner que l'Association touristique autochtone du Canada s'est récemment associée à l'AIANTA aux États-Unis et à Māori Tourism pour créer un nouveau comité connu sous le nom de DO-IT, Destination Original Indigenous Tourism. Il s'agit d'un effort mondial auquel nous participons actuellement.

Je vous encourage fortement à vous renseigner à ce sujet. C'est quelque chose que nous avons annoncé l'an dernier à la conférence internationale sur le tourisme autochtone. Tout récemment, deux membres de notre conseil d'administration, ainsi que notre PDG et notre vice-président, se sont rendus en Louisiane pour rencontrer leurs homologues à l'occasion de leur première signature officielle de l'accord.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Williams, vous avez trois minutes.

M. Ryan Williams: J'accepte volontiers.

La présidente: Mme Fortier aura également droit à trois minutes.

M. Ryan Williams: Je vous remercie.

Merci beaucoup à nos témoins. Ce sont d'excellentes observations. Nous avons beaucoup appris aujourd'hui.

Évidemment, il y a de grands obstacles et défis pour les jeunes pousses en général au Canada, mais surtout pour les femmes en affaires. Les témoins avant vous nous ont dit que les entreprises appartenant à des femmes reçoivent moins de 2 % des fonds de capital de risque.

Madame Holder, vous nous avez dit avoir essuyé sept refus de la part des banques traditionnelles. Je parle souvent de la concurrence dans le secteur bancaire à la Chambre des communes et, plus précisément, du système bancaire ouvert.

Je vais commencer par vous, madame Isabelle. Ayant moi-même été membre fondateur de Startup Bay of Quinte en 2017, je connais bien votre organisation. Vous faites un travail remarquable.

Pouvez-vous me parler des avantages d'un système bancaire ouvert et de la façon dont cela aiderait les fondateurs d'entreprise et, plus particulièrement, les femmes entrepreneures qui ont du mal à trouver du financement?

• (1825)

Mme Kayla Isabelle: Merci beaucoup de cette question.

C'est formidable de compter parmi nous un dirigeant communautaire et de voir la situation du point de vue de ceux qui assurent le bon fonctionnement des communautés partout au pays.

En ce qui concerne les services bancaires, le système bancaire ouvert et les entreprises de technologie financière qui essaient de s'implanter partout au Canada et d'innover dans ce domaine, dans le secteur privé en général, nous travaillons en étroite collaboration avec un certain nombre de banques par l'entremise de Startup Canada. D'ailleurs, c'est ainsi que nous obtenons une bonne part de nos commandites et que nous survivons. J'ai vu beaucoup d'excellents programmes offerts par la Banque Scotia dans le cadre de l'initiative Femmes de la Banque Scotia, entre autres.

En ce qui a trait au système bancaire ouvert, je pense que cela pourrait transformer radicalement l'entrepreneuriat en général. Évidemment, ce pourrait être positif pour l'entrepreneuriat féminin également, mais nous devons nous assurer — pour revenir à ce que disait Mme Holder — que la confiance est établie avec les institutions financières. Il y a de plus en plus de programmes comme l'initiative Femmes de la Banque Scotia qui voient le jour. Nous sommes de plus en plus convaincus que nos institutions financières sont vraiment déterminées à apporter ce changement, et nous voyons qu'elles produisent également des rapports à ce sujet.

M. Ryan Williams: À ce propos, nous attendons depuis près de sept ans un système bancaire ouvert. Le gouvernement a promis une loi, qui se fait toujours attendre.

Les Américains pourraient mettre en place un système bancaire ouvert avant nous, et c'est un grand risque, parce que cela forcera beaucoup de fondateurs d'entreprise — surtout dans le domaine des technologies financières — à aller au sud de la frontière. Nous avons déjà perdu un demi-billion de dollars d'investissements au profit des États-Unis au cours des neuf dernières années.

Dites-moi à quel point il est important que le gouvernement présente un projet de loi le plus tôt possible pour garder les investissements ici, mais surtout pour fournir des avantages concurrentiels aux fondateurs d'entreprise qui sont ici, au Canada.

La présidente: Soyez brève, je vous prie.

Mme Kayla Isabelle: C'est très important.

Songez également à l'Union européenne, où il y a de telles discussions, car on y fait des recherches intéressantes au sujet des femmes entrepreneures.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Fortier, vous avez la parole.

[Français]

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

[Traduction]

J'ai deux choses à dire.

Ma première question, rapidement, madame Isabelle, est la suivante: vos membres ont-ils déjà participé à des missions commerciales offertes par le gouvernement?

Oui? D'accord.

On en organisera bientôt une autre aux Philippines et en Indonésie, et je sais que la ministre Ng est vraiment impatiente de recruter des membres. Je ne fais que lancer l'invitation.

Mme Kayla Isabelle: C'est parfait.

L'hon. Mona Fortier: Le deuxième point que j'aimerais aborder concerne les formalités administratives que vous avez mentionnées.

Le 31 mars 2022, alors que j'étais présidente du Conseil du Trésor, nous avons déposé le projet de loi S-6. Il a d'abord été adopté au Sénat. Il se trouve actuellement à l'étape de la deuxième lecture à la Chambre des communes.

Le projet de loi S-6 comprend des modifications visant à réduire le fardeau administratif des entreprises, à faciliter les interactions numériques avec le gouvernement, à simplifier les processus réglementaires, à accorder des dérogations à certaines exigences réglementaires pour tester de nouveaux produits et à faciliter le commerce transfrontalier grâce à des règles plus uniformes et plus cohérentes entre les gouvernements.

Je pense que ces mots sont probablement de la musique à vos oreilles.

Mme Kayla Isabelle: Oui.

L'hon. Mona Fortier: Ce deuxième projet de loi annuel de modernisation de la réglementation est en quelque sorte bloqué pour l'instant. Nous devons aller de l'avant, selon moi, et c'est pourquoi je lance l'invitation à mes collègues en leur disant que j'espère que nous pourrions nous remettre au travail à la Chambre et reconnaître que cette mesure législative pourrait être une excellente solution pour soutenir les entreprises, en particulier les femmes entrepreneures, et pour réduire les formalités administratives. Je vous vois hocher la tête, mais je vais peut-être vous donner le reste de mon temps pour savoir...

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Mona Fortier: ... si vous êtes d'accord avec moi ou non.

Mme Kayla Isabelle: Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est une question non partisane, n'est-ce pas? Quand on réduit les formalités administratives pour les fondateurs d'entreprise, tout le monde en sort gagnant.

Je vous encourage donc à aller de l'avant. Je pense que les entrepreneurs s'en réjouiraient. J'ai hâte de voir des progrès concrets dans ce dossier.

L'hon. Mona Fortier: J'adore l'approche non partisane.

Je m'en occuperai avec l'aide de mon équipe et des autres partis. J'espère que nous pourrions adopter le projet de loi dans les plus brefs délais et, curieusement, il y en aura un troisième par la suite.

Des voix: Oh, oh!

La présidente: Je remercie beaucoup nos merveilleuses témoins, Mme Holder et Mme Isabelle.

Les témoins peuvent partir.

À titre d'information pour les membres du Comité, le 25 novembre, nous tiendrons notre dernière séance sur les femmes entrepreneures. Ensuite, nous avons prévu une autre réunion sur le bois d'œuvre. Pour l'instant, nous n'avons pas de témoins supplémentaires. Nous avons déjà tenu une réunion sur le bois d'œuvre.

Avons-nous besoin de convoquer une autre réunion à ce sujet? Est-ce que tout le monde est d'accord?

• (1830)

M. Ryan Williams: Madame la présidente, y a-t-il eu beaucoup de témoins qui ont dit ne pas pouvoir comparaître? Nous en avons proposé un bon nombre.

Le greffier du Comité (M. Grant McLaughlin): Il y a deux facteurs: d'une part, certaines personnes ne sont pas disponibles et, d'autre part, certains partis ont des listes de témoins semblables. Au bout du compte, on se retrouve avec moins de gens que prévu.

M. Ryan Williams: Il y a quelques demandes de comparution, je suppose.

Le greffier: Ces témoins ont également été invités.

À ce stade-ci, si nous voulons tenir une réunion le 2 décembre — la troisième réunion —, nous avons besoin de plus de témoins. Il ne reste plus de témoins sur les listes d'invitation. Nous les avons déjà reçus. Si le Comité souhaite organiser cette troisième réunion, il faudra nous proposer d'autres noms.

M. Blake Desjarlais: Cherchez-vous à savoir si nous devrions nous passer de cette réunion? Je ne vois pas d'inconvénient à ce qu'il n'y ait pas de réunion, si telle est la directive de la présidence. En l'absence de témoins, il n'y aurait pas de réunion.

La présidente: Pour l'instant, nous n'avons plus de témoins. Avant d'annuler la réunion, je veux m'assurer que tout le monde est à l'aise avec cette idée.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Évidemment, on ne peut pas vraiment tenir de réunion s'il n'y a pas de témoins. Par contre,

nous pouvons en proposer d'autres. En temps normal, on indique des deuxième choix quand on fournit nos listes de témoins. Si le premier choix tombe, on passe au deuxième. Quand le premier choix fonctionne, on ne se rend pas au deuxième. J'imagine qu'on a encore des options.

[Traduction]

La présidente: Le problème, si je comprends bien, c'est que bon nombre des témoins proposés par les conservateurs, par vous, par M. Desjarlais et par nous étaient les mêmes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Par exemple, je suis pas mal certain d'avoir indiqué un deuxième choix, à savoir le Conseil de l'industrie forestière du Québec. Mon premier choix était l'Institut de recherche en économie contemporaine, et il a été invité. À ce jour, le Comité n'a pas entendu le Conseil de l'industrie forestière du Québec. Je suis persuadé qu'on n'a pas épuisé toutes les propositions de témoins sur la liste.

Le greffier: Une réunion est toujours organisée pour le mercredi 27 novembre prochain, et ce groupe en fera partie.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord. La question porte donc sur la rencontre suivante.

Le greffier: Exactement. Il est question de la réunion du lundi 2 décembre. Au départ, la motion comptait trois réunions.

[Traduction]

La présidente: Est-ce que cela vous convient?

Des députés: D'accord.

La présidente: Merci beaucoup à tous.

Nous aurons donc une autre réunion sur le bois d'œuvre. Il y a des entreprises du Québec sur cette liste. À moins que quelqu'un ne propose des témoins supplémentaires, ce sera la dernière réunion.

M. Ryan Williams: Je vous prie de nous donner jusqu'à vendredi de cette semaine pour proposer des témoins.

L'autre option est la suivante: si la date établie ne convient pas aux témoins, y a-t-il lieu d'en fixer une autre? Nous avons une certaine marge de manœuvre pour tenir d'autres réunions. Est-ce exact? Cela pourrait peut-être se faire avant les vacances de Noël.

Je pense que nous voulons terminer l'étude d'ici le congé de Noël. Nous ne tenons pas à la prolonger.

La présidente: Non, nous n'y tenons pas, en effet.

Je vous invite tous à vérifier s'il y a des témoins qui n'ont pas encore été proposés et qui, selon vous, sont importants dans le cadre de notre étude, et nous ferons ce qui s'impose à cet égard.

Cela vous convient-il?

Des députés: D'accord.

La présidente: C'est très bien.

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>