



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 052 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 1^{er} avril 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 1^{er} avril 2015

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)): Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur les petites et moyennes entreprises. Nous accueillons aujourd'hui trois témoins.

Avant de commencer, je rappelle à mes collègues que nous devrons sans doute aller voter, alors j'espère que nous pourrions nous avancer le plus possible dans nos travaux, et nous verrons ensuite le temps qu'il nous reste.

Sans plus tarder, je souhaite la bienvenue à John Williams, président de LTP Sports Group, qui se joindra à nous par vidéoconférence.

John, vous avez la parole pour 10 minutes.

M. John Williams (président, LTP Sports Group inc.): Merci.

Je pensais vous présenter brièvement notre entreprise.

Nous sommes en affaires depuis 50 ans. Notre entreprise, dont le siège social est situé dans l'Ouest canadien, appartient aux deux mêmes familles qui l'ont fondée. Nous menons des activités à l'extérieur du Canada depuis près de 20 ans. Nous comptons 150 employés partout au pays. Nous avons deux installations, une dans les environs de Vancouver, à Port Coquitlam, et une à Toronto, près de l'hippodrome de Woodbine. Les deux sont d'une superficie d'environ 90 000 pieds carrés. Notre chiffre d'affaires s'élève à 100 millions de dollars, et 60 % de nos ventes sont réalisées au Canada. Nous possédons également un magasin de détail à North Vancouver.

Notre plan d'activités consiste à vendre exclusivement à des détaillants de vélos indépendants. Nous ne vendons pas nos produits à des magasins à grande surface. Notre entreprise comporte deux volets. Tout d'abord, il y a la gestion de la marque; nous avons nos propres marques de fabrique. Ce sont les marques pour lesquelles nous sommes responsables du développement du produit, de la commercialisation, de la communication et de la fabrication en sous-traitance, et ces marques sont vendues partout dans le monde. Vous avez sans doute entendu parler des vélos Norco; c'est la marque principale. Nous avons aussi les produits Axiom et d'autres marques moins connues.

Au Canada, nous distribuons également des marques de tiers. Nous distribuons 90 autres marques, qui sont vendues exclusivement dans des magasins de détail indépendants.

Nos concurrents au Canada sont mondiaux. Je suppose que les trois principaux seraient Specialized, Trek et Giant. Toutefois, le Canada demeure notre principal marché et, comme je l'ai dit, environ 60 % de nos ventes sont réalisées au Canada. Nos plus importants marchés d'exportation sont les États-Unis, le Royaume-Uni, la Russie et l'Australie. Nous poursuivons notre croissance en Europe, et nous sommes de plus en plus présents en Asie.

Voilà donc un aperçu de notre entreprise.

• (1535)

Le président: Merci, monsieur Williams.

Je vais maintenant céder la parole à notre prochain témoin. Nous allons d'abord entendre les trois témoins, et nous enchaînerons ensuite avec la période de questions.

Mme Martyne Malo.

[Français]

Mme Martyne Malo (directrice générale et vice-présidente des opérations, Laboratoires de test Enzyme): Merci, monsieur le président.

Pour commencer, je vais également vous donner un aperçu de notre entreprise.

Enzyme est une entreprise privée canadienne de l'industrie du jeu vidéo qui a été fondée en 2002. Le conseil d'administration comprend trois personnes et une nouvelle direction générale que j'assume depuis 2012. Nous possédons environ 15 ans d'expérience dans les tests d'assurance de la qualité pour les jeux vidéo. Enzyme est considérée comme la seule compagnie privée d'assurance de la qualité de classe internationale basée au Canada, accréditée et retenue par les plus grandes firmes de développeurs et d'éditeurs de jeux vidéo.

À l'heure actuelle, nous possédons trois studios. Il y a le siège social à Saint-Jérôme, un studio à Montréal et un studio à Kawasaki, au Japon. Les services que nous offrons sont des tests de fonctionnalité pour PC et mobile, des tests linguistiques dans plus de 39 langues, des tests de précertification pour Nintendo, Sony, Microsoft, iPad, iPod touch, iPhone et Android. Nous réunissons des groupes de consultation pour les jeux hors ligne et en ligne. Nous avons un service de traduction et un service à la clientèle en 18 langues.

Notre clientèle est bien sûr internationale, et cela, pour toutes les plateformes: PC, mobile, tablette, console, jouets, autant pour les grandes entreprises, les PME que les Indie, les jeux AAA, les jeux en ligne sans abonnement et les jeux éducatifs. Nos clients sont en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

Notre équipe compte environ 175 employés en basse saison, de novembre à avril, et 350 employés en haute saison, de mai à octobre. Cinquante-cinq pour cent des employés travaillent aux tests linguistiques, 35 % aux tests de fonctionnalités, 8 % en précertification et 2 % en comptabilité. Une proportion de 80 % des effectifs est basée à Saint-Jérôme. Nous nous soucions de conserver les emplois en région.

Parlons de la distribution par territoire. Nous comptons trente clients aux États-Unis, dix-sept clients au Japon, onze clients au Canada, quatre clients en France, deux au Royaume-Uni, deux en Allemagne, un en Italie, un en Suède, un au Luxembourg et un en Roumanie.

À cause des crédits d'impôt du Québec, certaines entreprises se sont installées au Québec, comme Warner Brothers et Ubisoft. Cela nous a permis bien sûr d'augmenter nos ventes au Québec et nous avons réduit nos exportations.

En 2013, 26 % de nos revenus provenaient du Québec et 74 % de ceux-ci provenaient des exportations. En 2014, ces pourcentages sont passés à 56 % pour le Québec et à 44 % pour les exportations. Cette année, de janvier à mars, 68 % des ventes ont été faites au Québec et 32 % des ventes ont constitué des exportations. Notre enjeu principal est de tripler les dépenses pour obtenir une proportion de 70 % pour nos exportations.

Monsieur le président, cela conclut la présentation de notre entreprise.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Charles Cartmill, de Solar Global Solutions, qui se joindra à nous par téléconférence.

Charles, la parole est à vous. Vous avez 10 minutes pour présenter votre exposé.

M. Charles Cartmill (chef de la direction, Solar Global Solutions Ltd.): Merci beaucoup.

Je suis Chuck Cartmill, PDG de Solar Global Solutions, une entreprise qui offre des solutions de microréseaux et qui conçoit des systèmes solaires, des systèmes de stockage d'énergie et des systèmes combinés de production de chaleur et d'électricité. Nos principaux marchés sont le Moyen-Orient, les Caraïbes et les États-Unis. Nous menons quelques activités au Canada, mais 80 % de nos produits sont exportés.

Je suis également propriétaire et fondateur de C-Therm, à Fredericton, une firme d'analyse sur la conductivité thermique. Nous exportons 90 % de nos produits, à savoir de l'équipement de conductivité thermique de pointe.

J'ai fondé LED Roadway Lighting en 2007. Cette entreprise exporte dans près de 45 pays et est très présente au Royaume-Uni, en Amérique du Sud et dans les Caraïbes. Elle réalise très peu de ventes aux États-Unis en raison de la loi Achetez américain. En gros, nous comptons entre 300 et 400 employés.

C'est tout.

• (1540)

Le président: Merci, monsieur Cartmill.

Nous avons des témoins très rapides cet après-midi.

Nous allons maintenant passer à la période de questions.

Monsieur Davies, vous disposez de sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Williams, je vais commencer par vous. Je suis un député de Vancouver. Je sais que le fabricant Norco est présent dans la vallée du bas Fraser et il jouit d'une très bonne réputation au sein de notre collectivité. Si je puis me permettre, je vais vous adresser quelques questions.

Vous avez dit que vous construisez et vendez des vélos depuis plus de 50 ans. Au fil des années, avez-vous été aux prises avec des contraintes dans vos efforts pour accéder aux marchés internationaux, et si oui, lesquelles?

M. John Williams: Nous sommes confrontés à un certain nombre de difficultés. Tout d'abord, il y a la gestion de notre chaîne d'approvisionnement. Notre chaîne d'approvisionnement est optimisée pour vendre au Canada, alors il est souvent difficile de vendre nos produits sur d'autres marchés, principalement en raison des droits de douane qui diffèrent d'un pays à l'autre.

Par exemple, un produit fabriqué en Chine et importé au Canada peut être soumis à un droit de douane de 13 %, mais dans l'Union européenne, on parle d'un taux de presque 48 %. Nous devons souvent choisir nos vendeurs selon le marché de vente du produit. Étant donné l'étendue limitée du marché canadien, il est souvent difficile pour nous d'avoir deux fournisseurs pour un produit en particulier, et nous optimisons donc la chaîne pour le Canada et d'autres marchés.

En ce qui a trait à la commercialisation, étant donné sa taille, le marché canadien ne nous permet pas de générer des profits et des revenus importants pour commercialiser nos produits sur les marchés internationaux. Au Canada, nous faisons concurrence à des marques internationales. Dans toutes nos activités, nous livrons concurrence à des entreprises qui ont déjà des plus grands marchés intérieurs que nous.

Parmi les autres embûches, mentionnons les banques. Les banques canadiennes appuient nos opérations au Canada, mais aussitôt que nos besoins de capitaux en vue d'une expansion internationale vont au-delà de leur zone de confort, il est difficile pour elles de fournir du financement. Nous faisons appel à EDC pour garantir nos créances à l'étranger, mais cela ne nous aide pas à obtenir des fonds de roulement.

Par ailleurs, les aspects linguistiques et culturels posent également problème lorsqu'on se lance sur les marchés étrangers.

Je dirais que les trois principales contraintes sont probablement le développement des produits, c'est-à-dire le fait de faire concurrence à des plus grandes marques qui disposent de davantage de ressources, la commercialisation et le financement.

M. Don Davies: Pour ce qui est de l'importation, vous avez mentionné que vous distribuez quelque 90 marques. Est-ce qu'il y a eu des problèmes avec les douanes canadiennes pour l'importation de ces produits?

M. John Williams: Habituellement, ça va assez bien, quoique nous avons eu quelques petits problèmes, comme le récent ralentissement sur les quais de la côte Ouest, de Los Angeles à Prince Rupert. Cette situation nous a occasionné des difficultés, mais ce fut le cas de toutes les entreprises en Amérique du Nord.

Je dirais que ce qui nous nuit le plus, ce sont les différents droits de douane qui varient d'un pays à l'autre en fonction du pays d'origine. L'harmonisation des droits de douane, non seulement avec les États-Unis, mais aussi avec l'Union européenne et l'Australie, nous faciliterait grandement les choses en nous permettant de choisir des usines en Asie pour notre fabrication en sous-traitance.

M. Don Davies: Nous avons lancé cette étude parce que le secteur des PME est un élément essentiel de notre croissance économique. Nous avons découvert que seulement 10 % des PME canadiennes exportent à l'heure actuelle, alors qu'elles représentent environ 99,8 % de toutes les entreprises au Canada. Quel conseil donneriez-vous au comité? Quels sont les programmes fédéraux qui aideraient les entreprises comme la vôtre à réussir à mieux pénétrer les marchés d'exportation?

M. John Williams: Je pense que nous pourrions avoir besoin d'aide au chapitre de la commercialisation. Nous sommes une entreprise canadienne, et les Canadiens jouissent d'une très bonne réputation en matière de qualité et d'innovation sur la scène internationale. Vous pourriez peut-être nous aider à cet égard.

Sur le plan du développement des produits, un nouveau vélo coûte aussi cher à développer ici qu'ailleurs. Je sais que je me répète, mais étant donné l'étendue limitée du marché canadien, nous avons moins de gens sur qui amortir ces coûts; pour survivre, nous devons absolument étendre nos activités à l'extérieur du Canada. Vous pourriez peut-être nous aider à ce niveau.

En ce qui concerne les banques, nous avons été très chanceux au fil des années en raison de la réglementation qui les régit ici au Canada. Toutefois, ce régime nuit aux entreprises canadiennes qui souhaitent accéder aux marchés internationaux, parce que nos banques hésitent à fournir du financement lorsque l'inventaire se trouve en dehors du Canada. Quant aux fonds de roulement, nos besoins s'accroissent à mesure que nous prenons de l'expansion à l'extérieur du Canada. Pour ce qui est des devises étrangères, nous gérons très bien la situation.

Quant au personnel, sachez que les gestionnaires, tout comme les emplois axés sur le savoir, se trouvent au Canada, mais souvent, il est nécessaire d'avoir des connaissances locales dans les marchés où nous écoulons nos produits. À l'heure actuelle, nous n'avons pas vraiment de difficulté à recruter des gens de l'étranger pour venir nous aider, même si parfois, cela peut prendre du temps.

Je pense que ce sont les principaux domaines.

• (1545)

M. Don Davies: Pour conclure, vous avez mentionné tout à l'heure que vous étiez désormais présent en Chine. Comment avez-vous réussi à vous implanter dans la région de l'Asie-Pacifique, particulièrement en Chine?

M. John Williams: La croissance en Chine est très lente. On nous dit souvent que c'est un marché de 1,3 milliard de personnes. C'est peut-être le nombre d'habitants, mais en réalité, il n'y a que 50 ou 100 millions de personnes qui ont les moyens d'acheter nos produits.

Cela dit, c'est un processus très lent. Il faut être patient. Il s'agit d'un marché émergent pour nos produits en Asie, mais cela me rappelle la Russie il y a 15 ans. Il faut du temps, et nous devons nous montrer patients.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Davies.

Je vais maintenant céder la parole à M. Gill.

M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC): Merci, monsieur le président. Je tiens également à remercier nos témoins de nous aider à mener cette étude importante.

Ma question s'adresse à vous trois. Est-ce que l'un d'entre vous a déjà fait affaire avec des organismes fédéraux tels que le Service des délégués commerciaux et, le cas échéant, pourriez-vous nous faire part de votre expérience?

M. Charles Cartmill: J'ai traité avec la plupart d'entre eux. Puis-je répondre?

M. Parm Gill: Bien sûr.

M. Charles Cartmill: J'estime que le Service des délégués commerciaux fait de l'excellent travail.

J'aimerais revenir un peu en arrière. Vous avez tous reçu mon mémoire, n'est-ce pas? Je vais répéter certains des éléments qui s'y trouvent, car j'ai abordé cette question. Je siège au conseil consultatif sur les PME du ministre Fast, et je me suis beaucoup penché là-dessus. Ayant parcouru le monde et fait appel au SDC, je peux vous dire que le SDC nous aide énormément à pénétrer de nouveaux marchés. Il nous aide à cerner des clients, à fixer des rendez-vous, et même parfois, il nous y accompagne. Je trouve qu'il fait un travail remarquable.

Je vais surtout vous parler de ce que j'ai appris à LED au cours des 10 dernières années — c'est assez récent — et à Solar Global Solutions, parce que les deux mènent des activités sur des marchés importants avec des possibilités de croissance exceptionnelles, et je crois que c'est le type d'entreprises que nous devons appuyer.

Lorsque j'ai fondé LED, il y avait une règle simple pour les employés: si EDC n'approuve pas un compte, une municipalité ou un pays, on ne vend pas. Je n'ai jamais eu besoin d'un service de crédit, et nous n'avons jamais perdu d'argent grâce à cette approche. Cela dit, EDC est un groupe formidable qui offre d'excellents services. J'ai justement lu ce matin dans le *Globe and Mail* qu'il avait réalisé des profits de 1,1 million de dollars et versé un montant équivalent en dividendes. C'est incroyable qu'il arrive à faire cela. Il faut donc l'encourager à travailler davantage auprès des petites entreprises. Il est très réceptif. Nous lui avons demandé de conclure une entente unique à Maldonado, en Uruguay, vers la fin de l'année dernière, ce qui nous a permis de réserver une commande de 5 millions de dollars. EDC peut donc être très créatif.

L'organisme qui nous a le plus déçus, c'est la Corporation commerciale canadienne, et je rencontre le président et chef de la direction, Martin Zablocki, mardi après-midi. La CCC ne fait affaire qu'avec les PME qui lui ont été adressées dans le cadre du Programme de retombées industrielles et régionales, qui sont associées au ministère de la Défense américain. Il n'y a presque aucun risque à assumer. J'ignore si c'est parce qu'il manque de gens, mais j'espère en apprendre davantage à ce sujet. J'ai rencontré un représentant dans les Caraïbes, à Cuba, et dans différents pays, au Panama, entre autres. Cet organisme ajoute, ou plutôt ajouterait, à la crédibilité des PME.

Lorsque nous traitons avec ces entreprises dans le but d'exporter à des gouvernements étrangers — dont bon nombre sont nos clients, y compris des municipalités et des gouvernements, et des services publics — s'il s'agit d'un gouvernement, la Corporation commerciale canadienne sert d'intermédiaire et agit à titre de contractant. Elle va donc acheter le produit et on est assuré d'être payé. Elle perçoit entre 1 et 5 %, et vend le produit au gouvernement ou à l'entreprise à l'étranger. La CCC a la capacité de passer des contrats directement avec les gouvernements étrangers et, dans bien des cas, élimine la nécessité des appels d'offres.

Ce qu'il faut savoir, c'est que les PME comme nous sont, dans bien des cas, en concurrence avec GE et Phillips, c'est-à-dire des multinationales. Nous sommes de très petits joueurs à côté d'eux. On s'inquiète toujours de la durabilité de l'entreprise et de ce genre de choses. Selon moi, la CCC est le meilleur atout des PME axées sur la croissance, mais aussi le plus grand défi. Je pense que la meilleure chose à faire serait d'amener la CCC à aider les PME.

• (1550)

Avec la BDC, la Banque de développement du Canada, j'ai eu très peu de succès, comme la plupart des gens d'affaires que je connais d'ailleurs. Elle a un vaste réseau de bureaux partout au pays et offre des services de consultation. Toutefois, la BDC est connue comme prêteur de dernier recours, et elle mérite cette réputation. Il faut être très désespéré pour faire affaire avec elle.

J'ai un local de 55 000 pieds carrés à Amherst. Lorsque nous avons conclu cette entente à Maldonado, il fallait tout financer à partir de notre marge de crédit. Il est tout de même exceptionnel qu'une PME arrive à gérer 4 à 5 millions de dollars à partir de sa marge de crédit. Nous avons été chanceux qu'EDC réussisse à conclure une entente et à garantir 90 % du prêt parce qu'un paiement libératoire est prévu au terme du contrat, qui s'échelonne sur 10 ou 12 mois.

Sans l'aide d'EDC, nous n'aurions jamais pu mener à bien ce contrat. Je pense que la CCC aurait pu jouer un rôle important, tout comme la BDC.

Le président: Le temps de parole du député est maintenant écoulé. Je suis désolé, Charles.

Je vais maintenant céder la parole à Mme Freeland.

Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais commencer par M. Williams.

J'ai trouvé intéressants vos propos sur l'harmonisation des droits de douane. Ce n'est pas une mince affaire. Y a-t-il lieu de diviser la tâche en plusieurs parties, c'est-à-dire de procéder par étapes et de commencer par des mesures utiles et réalisables?

• (1555)

M. John Williams: Merci.

Nous y travaillons actuellement avec le gouvernement fédéral. À vrai dire, il y a deux initiatives. La première concerne l'initiative en faveur des produits verts de l'Organisation mondiale du commerce, et je crois qu'une quinzaine de pays y ont adhéré. L'objectif est de supprimer les droits de douane sur tout produit jugé bon pour l'environnement. Si cette exemption s'appliquait aussi aux produits que notre secteur importe au Canada, ce serait certainement très utile.

L'autre initiative est celle créée par le gouvernement fédéral il y a quelques années pour l'industrie des articles de sport, en particulier le hockey et, si je ne m'abuse, le golf. Les tarifs douaniers sur ces produits ont été abolis, et je crois que c'était pour accroître la participation à ces sports.

Voilà donc deux pistes envisageables pour l'instant. La première est l'initiative de l'OMC, qui bat déjà son plein. La deuxième se rapporte à un programme qui s'applique déjà, je crois, au hockey et au golf.

Mme Chrystia Freeland: D'accord, merci bien.

J'ai une question qui s'adresse encore à vous, monsieur Williams, ainsi qu'à M. Cartmill, mais peut-être moins à Mme Malo.

Je reviens à ce que vous avez dit au sujet du crédit à l'exportation et de la difficulté à y avoir accès auprès des banques et des institutions gouvernementales canadiennes. D'après votre expérience, que pourrions-nous faire pour faciliter un peu les choses?

Monsieur Williams, nous pourrions peut-être commencer par vous.

M. John Williams: Je fais écho à ce que Charles a dit au sujet d'EDC en ce qui concerne le financement des comptes clients, car cet organisme fait du très bon travail. Notre entreprise procède de la même façon que celle de Charles: nous ne vendons rien à l'extérieur du Canada, à moins que nous ayons obtenu une assurance par l'entremise d'EDC ou à moins que les fonds nous soient transférés avant l'expédition du produit.

Pour ce qui est du financement des stocks, si on pouvait établir des programmes en la matière pour appuyer l'expansion à l'étranger... Je le répète, les banques canadiennes n'aiment pas utiliser, comme dépôts de garantie, les stocks qui ne sont pas détenus au Canada.

Mme Chrystia Freeland: Monsieur Cartmill, avez-vous des observations à formuler à ce sujet?

M. Charles Cartmill: Oui.

Je crois que si les groupes de développement régional, comme l'APECA, pouvaient offrir des garanties de prêt, ce serait d'un grand secours aux PME.

Mme Chrystia Freeland: D'accord, merci beaucoup.

[Français]

Ma prochaine question s'adresse aux trois témoins.

Lundi dernier, nous avons entendu d'autres témoins dire qu'il y avait un problème, puisque les Canadiens ne peuvent avoir qu'un seul passeport. C'est difficile pour les entrepreneurs qui doivent voyager beaucoup pour leur travail.

Est-ce que ce serait utile pour vous d'avoir deux passeports canadiens?

[Traduction]

Certains des témoins que nous avons reçus lundi nous ont dit que l'accès à un seul passeport représente un véritable obstacle aux affaires. Ils savent que les gens d'affaires dans d'autres pays, comme en Grande-Bretagne, peuvent obtenir un deuxième passeport s'ils en ont besoin pour voyager.

Serait-ce utile?

Mme Martyne Malo: Pas pour moi. Je voyage beaucoup et je n'ai qu'un passeport. Cela ne m'a pas posé de problème. Je ne vois pas pourquoi j'aurais besoin d'un deuxième passeport.

Mme Chrystia Freeland: Je crois que les témoins ont fait valoir que, dans le cas de certains pays, il faut beaucoup de temps avant d'obtenir un visa. Si leur passeport se trouve à l'ambassade, ils ne peuvent pas voyager durant cette période.

Je me demande si MM. Williams et Cartmill ont déjà rencontré ce problème.

M. Charles Cartmill: Je sais que certains de nos employés, à LED, ont connu ce problème. Ils avaient envoyé leur passeport par messagerie, mais ils devaient faire un autre voyage entretemps; ils ont donc dû attendre que leur passeport leur soit remis. Je peux comprendre pourquoi cette option pourrait être utile.

Mme Chrystia Freeland: Monsieur Williams, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. John Williams: À vrai dire, le problème ne s'est pas posé dans le cas de notre entreprise, mais je peux voir en quoi cette option pourrait s'avérer utile pour une personne qui voyage beaucoup, parce qu'il faut effectivement attendre un certain temps avant d'obtenir des visas auprès de certains pays.

L'autre difficulté liée aux passeports concerne les voyages en provenance et à destination des États-Unis. Quand nos employés se rendent là-bas et font des appels, nous nous demandons parfois s'ils auront du mal à traverser la frontière et s'ils seront personnellement exposés à des risques ou à une responsabilité.

• (1600)

Le président: Je dois vous interrompre. Je suis désolé, mais votre temps est écoulé.

Passons maintenant à M. Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Monsieur Cartmill, je regardais le mémoire que vous avez remis au comité sénatorial. Vers la fin, vous dites que les gouvernements doivent montrer un esprit d'entreprise dans la création de politiques et appuyer les entreprises qui souhaitent accroître leurs exportations.

Le commerce est au premier plan du programme du gouvernement et, dernièrement, nous avons pris des mesures afin de sensibiliser les PME à tous les services mis à leur disposition — SDC, BDC, EDC, CCC — pour les aider à trouver et à créer de nouveaux marchés où exporter leurs produits et services et pour créer de bons emplois ici, au pays. En ce qui concerne plus particulièrement les séminaires Le monde à votre portée, qui constituent un élément important de notre campagne de sensibilisation, qu'est-ce que le gouvernement peut faire de plus, selon vous, pour encourager et appuyer les PME?

M. Charles Cartmill: Selon moi, il ne faut pas oublier que, la plupart du temps, pour être dynamiques sur les marchés d'exportation, les entreprises doivent être solides sur le marché intérieur. Certains des programmes du gouvernement fédéral sont fantastiques; je songe notamment au Programme d'innovation Construire au Canada, ou PICC, qui aide au lancement de nouvelles technologies. La prochaine phase de ce programme n'a pas encore été mise en oeuvre — j'ignore s'il y a une deuxième phase —, mais si on pouvait prendre les technologies de pointe lancées dans le cadre du PICC et ayant fait leurs preuves grâce au programme de démonstration auprès du ministère des Travaux publics, pour ensuite établir des offres à commandes afin que d'autres ministères gouvernementaux partout au pays puissent y avoir accès aux mêmes prix, les répercussions seraient phénoménales, et on pourrait ainsi créer une assise solide au Canada. Je crois que la plupart des PME ont beaucoup de mal avec des groupes comme TDDC. Elles n'ont pas la main-d'oeuvre nécessaire pour gérer le type de demandes et de procédures fastidieuses exigées par TDDC.

On a également parlé tout à l'heure de la mise au point de produits. Le Programme d'aide à la recherche industrielle, ou PARI, du CNRC est le meilleur programme pour obtenir de l'aide financière en vue d'élaborer de nouveaux produits, mais je trouve que les fonds sont

limités. Pour les PME, il s'agit d'une expérience éprouvante. J'estime qu'il y a lieu d'accorder ce financement.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur Cartmill.

Monsieur Williams, j'ai une petite question à vous poser.

D'après ce que je vois dans le document d'information, Norco Bicycles a gagné en popularité partout dans le monde. Au moment de se lancer sur le marché international des vélos et des accessoires connexes, votre entreprise a-t-elle eu recours à des programmes du gouvernement du Canada, comme le SDC et EDC? Le cas échéant, pouvez-vous nous dire un mot sur la qualité du service que vous avez reçu?

M. John Williams: Parmi les programmes offerts par le gouvernement, nous avons régulièrement recours à EDC pour assurer nos comptes clients. Je crois que cet organisme fait un excellent travail.

M. Devinder Shory: Tant mieux.

Avez-vous fait face à des obstacles à l'exportation de vos produits, et y en a-t-il du côté canadien?

M. John Williams: Du côté du gouvernement canadien? Non. Il n'y en a pas. Le seul obstacle, c'est vraiment le niveau de risque que nous sommes prêts à accepter pour prendre de l'expansion à l'extérieur du Canada. Après un certain seuil, nous arrivons à un stade où notre croissance finit par s'essouffler, à défaut d'obtenir des fonds supplémentaires auprès de banques canadiennes ou étrangères, mais nous n'en sommes pas encore rendus là.

• (1605)

M. Devinder Shory: D'accord.

Madame Malo, je vous pose la même question. Avez-vous fait face à des obstacles, du côté canadien?

Mme Martyne Malo: Oui.

[Français]

De notre côté, nous n'exportons pas des produits, mais des services. Le plus grand obstacle est lié à Citoyenneté et Immigration Canada. Dans les services que nous offrons, il y a des services linguistiques dans plus de 39 langues. Pour les projets AAA, certains clients vont demander d'avoir des testeurs linguistiques dans la langue maternelle, ce qu'on ne retrouve pas au Canada parce qu'il s'agit parfois de jeux de deuxième ou de troisième génération. Quant aux pays scandinaves, en raison du niveau d'emploi, ils ne viennent pas au Canada.

Depuis juin, Citoyenneté et Immigration Canada a resserré sa politique à cause de quelques entreprises qui ont abusé des politiques de ce ministère. En raison de cette politique, nous n'avons pas pu aller chercher les permis de travail temporaires pour le personnel linguistique. Il aurait été apprécié qu'on nous avise avant d'appliquer cette politique. Cela nous aurait permis de réagir en écrivant une lettre expliquant en quoi le resserrement de cette politique allait nous toucher.

De 1973 à 2013, l'étude d'impact sur le marché du travail, ou l'EIMT, était gratuite. À partir de juin 2013, on a exigé des frais 215 \$ pour cette étude. Depuis juin 2014, ce montant a été augmenté à 1 000 \$, auquel s'ajoutent 155 \$ pour le permis et un montant de 346 \$ pour le Québec. Si j'ai besoin d'environ 15 % de main-d'oeuvre étrangère qui doit détenir un permis de travail temporaire pour réaliser les projets, cela signifie qu'il m'en coûterait environ 80 000 \$ pour obtenir 52 employés. En effet, 15 % de 350 employés équivaut à 52 employés.

[Traduction]

Le président: Désolé. Le député a épuisé son temps de parole.

Nous passons maintenant à M. Morin.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Pouvez-vous nous parler brièvement de l'expérience de votre compagnie avec les agences de promotion pour ce qui est de l'exportation? Qu'est-ce que vous avez vécu avec tous les organismes gouvernementaux qui sont censés vous aider à exporter vos services?

Mme Martyne Malo: Nous avons rencontré des délégués commerciaux du Japon, de la France, du Royaume-Uni et de l'Italie. Ce sont des gens accessibles et de bon conseil. Ils connaissent bien la culture des affaires sur leur territoire respectif. Ils peuvent nous conseiller sur l'approche à adopter pour chacune des cultures, ce qui pourrait nous aider encore davantage. Nous sommes déjà établis à plusieurs endroits et avons déjà plusieurs clients, dont des clients potentiels.

Il serait intéressant que certains effectuent une mission qui se fasse davantage sur le terrain. Ils pourraient faire le lien entre nous, comme fournisseurs canadiens, et le besoin d'un client ou de quelqu'un sur un territoire donné.

Ces gens ne vont pas aussi loin. Si nous voulons entrer en contact avec des représentants de la compagnie Nintendo, au Japon, ils nous laissent nous débrouiller seuls. La crédibilité des ambassades et des délégués commerciaux du Canada pourraient rendre cela intéressant et plus rapide pour nous, surtout pour ce qui est du territoire asiatique. Un des témoins en a en a parlé plus tôt.

Dans le cas de la Chine, le processus est long. C'est la même chose pour le Japon. Avant que le capital investi génère un rendement, il peut se passer trois ans. Gagner suffisamment la confiance de ces gens pour leur offrir nos services demande beaucoup de démarches, de rencontres et de contacts. Cela demeure des marchés fermés. Pour rester sur place pendant trois ans en attendant que cela rapporte, il faut vraiment avoir les reins solides. En ce sens, il est certain que la situation devient plus intéressante si on peut profiter de la crédibilité et des contacts des ambassades.

En ce qui a trait aux programmes et aux subventions, je pense qu'ils devraient être traités différemment. Dans le cas des missions commerciales aux États-Unis, en Europe ou en Asie, on devrait penser à accorder une subvention plus importante au chapitre de l'aide à l'exportation. Quand on va au Japon, par exemple, il ne s'agit pas d'un aller-retour rapide. On y demeure au moins deux semaines. Les missions commerciales sont plus longues. Il en va de même pour l'Europe.

Il serait intéressant, dans le cas des missions commerciales organisées par le Canada, qu'on offre une portion un peu plus adaptable à ceux qui, comme nous, ont déjà des clients là-bas. Cela nous permettrait de demeurer sur place pendant une semaine supplémentaire, par exemple, et de rencontrer nos propres clients tout en profitant d'un coup de pouce quant à l'accompagnement.

• (1610)

M. Marc-André Morin: Croyez-vous qu'il serait utile d'établir un genre de guichet unique auquel vous pourriez vous adresser afin d'obtenir de l'information plus...

Mme Martyne Malo: Parlez-vous pour tous les programmes?

M. Marc-André Morin: Oui.

Mme Martyne Malo: En tant que PME, nous avons peu de ressources, mais beaucoup de travail à faire. Nous pouvons

facilement nous perdre dans la multitude de programmes offerts, tant au palier fédéral que provincial. Nous ne pouvons pas nécessairement passer des journées à faire de la recherche sur chacun des programmes pour savoir comment ils sont complémentaires et quels sont ceux qui nous seraient les plus profitables pour nous.

S'il y avait un guichet unique et que nous pouvions appeler quelqu'un pour lui faire part d'un besoin bien précis, cela pourrait nous aider et nous permettre de gagner du temps. Pour une PME, la rapidité d'action est assez importante.

M. Marc-André Morin: Le Québec est probablement très soucieux de préserver ses propres institutions. Je ne crois pas que les contacts entre les organismes fédéraux et provinciaux se passent de façon harmonieuse. Il doit être difficile, pour une PME, de se trouver dans cette situation.

Mme Martyne Malo: Oui. Quand nous participons à des foires-expositions, il y a des délégués commerciaux du Québec et du Canada. Or nous rencontrons les uns et les autres, et il est évident qu'ils ne travaillent pas ensemble. Cette situation peut générer de la confusion. En outre, l'attitude de certains peut être biaisée, en ce sens qu'ils parlent parfois davantage de leurs programmes et minimisent les avantages de ceux offerts par l'autre ordre de gouvernement. Il y a dans certains cas une atmosphère de concurrence. Il reste que notre but, en tant qu'entrepreneurs, est de trouver le programme qui nous convient le mieux.

[Traduction]

Le président: Je vais devoir vous interrompre; votre temps est écoulé.

La parole est à Mme Grewal.

Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur temps et de leurs exposés.

Faire des affaires à l'échelle internationale apporte son lot de défis, surtout lorsqu'il faut s'adapter à une nouvelle culture et à une nouvelle langue. Comment avez-vous réussi à tirer votre épingle du jeu, malgré les obstacles linguistiques et culturels sur les marchés étrangers?

Chacun de vous pourrait-il répondre?

M. Charles Cartmill: Je peux vous dire que nous sommes très chanceux d'avoir plusieurs universités à Halifax, car ces établissements attirent des gens du monde entier. Nous avons pris soin de sélectionner des employés de l'Afrique qui parlent swahili, et nous comptons aussi des employés du Brésil pour le portugais, de la Colombie pour l'espagnol, etc. Nous avons également un employé des Philippines.

Je crois qu'il s'agit d'une excellente occasion d'embaucher des gens dotés de compétences linguistiques, peut-être grâce à une immigration accrue. Selon moi, les limites en matière d'immigration sont plutôt strictes ici, dans la région. Compte tenu de la décroissance démographique, nous pourrions recourir davantage à l'immigration pour obtenir de l'aide dans ce domaine.

Mme Nina Grewal: Monsieur Williams, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. John Williams: Oui, merci.

J'y ai fait allusion tout à l'heure. Comme Chuck l'a dit, lorsque nous embauchons des gens, nous commençons par des démarches au Canada. Si nous ne parvenons pas à trouver des employés ayant les connaissances locales du marché que nous voulons percer, nous sommes obligés d'embaucher des gens à l'intérieur de ce marché. Parfois, il faut suivre un processus ardu avant d'obtenir les documents d'immigration ou un visa de travail pour le Canada.

En ce qui concerne les normes et les valeurs culturelles, là encore, nous n'avons pas eu recours au gouvernement canadien sur ce front. D'habitude, cela se fait simplement par l'entremise de notre réseau, de nos fournisseurs ou des autres partenaires avec lesquels nous travaillons.

Mme Nina Grewal: Madame Malo.

[Français]

Mme Martyne Malo: Il en va de même pour nous. En ce qui concerne le Japon, l'avantage est que nous nous y sommes établis.

•(1615)

[Traduction]

Nous avons un studio au Japon. L'avantage, c'est que nous employons des Japonais qui sont sur le terrain. Donc, cela nous aide énormément.

Il faut faire ses devoirs. Il faut apprendre à connaître chaque culture qu'on veut visiter; ensuite, il faut en savoir plus sur son secteur d'activité et sur les pratiques d'affaires locales. Là encore, nous n'avons pas fait appel à un organisme canadien pour y arriver.

Il n'en demeure pas moins que l'immigration est un fardeau pour nous. Comme je l'ai expliqué, nous devons embaucher beaucoup de gens. Lorsque nous allons sur ces marchés, par exemple sur le plan de l'emploi, nous demandons aux employés de l'entreprise qui travaillent à l'étranger de publier des annonces d'emploi dans leurs journaux locaux, etc. Encore une fois, nous devons avoir des gens sur place ou, à tout le moins, un petit nombre d'employés. Nous procédons de la même façon. Nous commençons par embaucher des gens au Canada, plus précisément au Québec, et ensuite, nous recrutons à l'étranger 15 % de nos employés.

Ce qui nous serait d'un grand secours, c'est l'accès à un processus accéléré d'immigration, surtout pendant la haute saison lorsqu'il peut s'écouler jusqu'à six mois avant que nous puissions faire venir quelqu'un. La moyenne est de trois mois. Mais il faut déjà avoir son volume d'affaires, disons, en décembre. Si on veut avoir quelqu'un en juin 2015, il faut mettre en branle le processus dès le mois de décembre, l'année précédente. Il faut afficher une annonce pendant trois mois pour montrer qu'on a fait ses devoirs et qu'on n'a pas réussi à trouver quelqu'un au Canada. Ensuite, on doit répéter tout le processus, ce qui pourrait prendre trois autres mois. Il faut donc s'y prendre très à l'avance, car la haute saison s'étend de juin à, disons, septembre.

Il serait très utile que le gouvernement assouplisse ces politiques afin de faciliter et d'accélérer le processus pour des entreprises comme la nôtre.

Mme Nina Grewal: Pourriez-vous également parler des répercussions positives que les petites et moyennes entreprises ont sur leurs collectivités locales?

Mme Martyne Malo: Nos collectivités à Saint-Jérôme?

Mme Nina Grewal: Oui.

Mme Martyne Malo: En mai dernier, nous avons déménagé de Sainte-Adèle à Saint-Jérôme. Je dirais que nous avons une incidence assez importante sur les propriétaires de maison, entre autres, car nous

employés étrangers qui s'installent à Saint-Jérôme louent des maisons. Les propriétaires s'en réjouissent. Les détaillants situés près de l'entreprise ont également observé un accroissement de leurs affaires.

Le président: Je dois vous interrompre et céder la parole à la prochaine intervenante.

Madame Liu, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Merci, monsieur le président.

À ce sujet, je vous remercie beaucoup, parce qu'il est important de conserver les emplois dans les Laurentides. À ce sujet, *La Presse* a publié récemment un article sur le boom démographique dans les Laurentides. On m'a dit que la moitié des gens qui vivaient dans les Basses-Laurentides y travaillent également. C'est une excellente nouvelle.

Dans un article paru dans *La Presse*, on parlait d'un entrepreneur qui est à la tête de l'entreprise Absolutnet, qui se trouve à Boisbriand. Il a dit que, lorsqu'il offrait des postes à des gens, certains lui demandaient à quelle station de métro se trouvait Boisbriand. J'ai trouvé cela assez comique. Cela dit, je suis d'avis qu'il est très important de développer la région des Basses-Laurentides, parce que celle-ci connaît une très importante croissance démographique.

Selon ce que vous avez dit, les PME ont besoin de réponses rapides parce qu'elles doivent agir très rapidement. Trouvez-vous que les crédits d'impôt sont un outil utile pour votre entreprise? Les crédits d'impôt liés à la recherche-développement en matière de technologie sont-ils applicables à votre entreprise?

Mme Martyne Malo: Ils ne sont pas applicables dans leur forme actuelle parce que nous ne développons pas de logiciels. Par contre, il serait intéressant d'élargir cette subvention, notamment si nous voulons faire concurrence à des pays où l'économie est émergente — les pays de l'Europe de l'Est ou l'Inde, notamment — et où les salaires sont beaucoup plus bas. Il s'agirait alors de faire des gains de productivité, par exemple en introduisant un premier test assorti d'une application informatique. Cela pourrait nous aider à demeurer concurrentiels ou à nous rapprocher des prix de ces pays. Ceux-ci sont plus bas parce que les salaires y sont moins élevés.

Le modèle d'affaires serait alors complètement changé. Si nous modifions la chaîne de production de services au moyen d'une nouvelle approche — en effet, personne ne fait de tests en ligne — et que nous devons tester celle-ci, ces crédits seraient utiles.

•(1620)

Mme Laurin Liu: Au sein de votre entreprise, votre bureau au Japon...

[Traduction]

M. Charles Cartmill: Puis-je répondre à la question sur les crédits d'impôt?

Le président: Allez-y, monsieur Cartmill.

M. Charles Cartmill: Les crédits d'impôt sont utiles lorsqu'une entreprise est rentable, mais la plupart des PME atteignent à peine le seuil de rentabilité au début de leur croissance, et c'est surtout le cas des entreprises en démarrage. Cela pourrait être long avant qu'elles profitent des crédits d'impôt. Il serait donc préférable de... Un programme comme le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental ne constitue, en réalité, qu'un remboursement; c'est utile, mais il reste que c'est un remboursement versé aux entreprises qui sont déjà rentables.

En ce qui concerne les trois entreprises dont je vous parle aujourd'hui, je les ai créées à partir de rien, de la conception à la réalisation, et je peux vous dire que le chemin a été long et pénible. Je n'ai jamais empoché une cent de profit de ces entreprises; oui, elles font des profits, mais je les réinvestis dans leur croissance. J'ai eu la chance d'avoir une carrière qui me permettait de gagner l'argent nécessaire pour financer ces projets, mais c'est ainsi que j'ai acquis mon expérience dans le domaine du financement et du capital de risque auprès de la BDC et d'EDC. Je crois que les crédits d'impôt sont bons pour les grandes entreprises ou pour les entreprises qui font déjà de l'argent. De nombreuses entreprises trouvent que les crédits d'impôt ne valent pas la peine...

Mme Laurin Liu: Oui, et ce que vous venez de dire sur le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental est intéressant, parce que j'entends beaucoup de PME dire que la déduction pour amortissement a été éliminée de ce programme. Par ailleurs, les changements qui y ont été apportés en 2012-2013 ont dissuadé de nombreuses PME d'en profiter. Donc, cette question mérite certes qu'on s'y attarde.

[Français]

J'aimerais parler aussi du capital de risque. Nous avons brièvement abordé ce sujet lors de la dernière rencontre.

Madame Malo, est-ce que cela s'applique à votre entreprise? Vous n'avez jamais dû recourir à du capital de risque?

Mme Martyne Malo: Non.

[Traduction]

Mme Laurin Liu: Est-ce aussi le cas pour LTP Sports Group?

M. John Williams: Non, seulement si nous cherchons un moyen pour que les actionnaires se départissent de leurs intérêts.

Mme Laurin Liu: Et qu'en est-il de LED Roadway Lighting?

M. Charles Cartmill: J'ai beaucoup à dire à ce sujet. C'est de cette façon que j'ai obtenu des capitaux propres pour aider à financer la croissance de l'entreprise et la mise au point de nouveaux produits. Autant dire que c'est un véritable cauchemar. Je ne le referais plus jamais. Je préfère me tirer une balle plutôt que de passer par là. Je peux vous dire...

Le président: Merci, monsieur Cartmill. Je suis navré, mais votre temps est écoulé. Je sais que vous auriez voulu en dire davantage.

Je cède maintenant la parole à M. Allen.

Nous serons appelés à voter sous peu. Donc, monsieur Allen, vous avez la parole jusqu'à ce que la lumière clignote.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci, monsieur le président. J'aurai probablement à peine le temps de commencer.

Madame Malo, je voulais vous interroger brièvement sur le volet technologique de votre entreprise, votre expérience, vos pratiques en matière d'impartition et tout le reste. Vous en avez parlé un peu au moment de répondre à la question de Mme Liu. En ce qui concerne vos capacités de mise à l'essai, lorsque vous embauchez des employés pour faire croître votre entreprise, avez-vous les moyens de confier cette tâche à des gens à l'étranger, à l'instar d'autres entreprises, afin d'éviter tous les défis éventuels liés aux procédures d'embauche, sachant que vous pourriez recourir à l'impartition et laisser ainsi des gens faire le travail dans leur pays et dans leur langue?

Mme Martyne Malo: Oui, voulez-vous dire dans l'éventualité où j'aurais accès à une plateforme qui permettrait de faire des essais en

ligne, par exemple? Oui, si je pouvais avoir une telle technologie, ce serait certes utile.

Par ailleurs, cette technologie pourrait aider certains clients qui n'ont pas de problème sur le plan de la sécurité; en effet, dans le cas des titres AAA, par exemple, il faut avoir des installations très sécuritaires parce que les gens investissent beaucoup d'argent. On parle de millions de dollars, d'où leur refus de procéder autrement. Donc, dans le cas des essais mobiles, par exemple, ou des Indies, les clients choisiraient cette option, plutôt que les titres AAA.

L'autre solution de rechange à l'immigration, pour éviter de faire venir des gens ici, serait d'ouvrir des bureaux à différents endroits. Toutefois, les emplois se trouveraient alors à l'étranger, ce qui n'est pas souhaitable.

M. Mike Allen: Non, je m'interrogeais simplement quant à la possibilité. Merci.

Monsieur Cartmill, vous avez mentionné notamment que les organismes de développement régional comme l'APECA devraient offrir des garanties de prêt. J'aimerais simplement vous rappeler la situation sans précédent dans laquelle nous nous sommes trouvés au Nouveau-Brunswick en ce qui concerne les garanties de prêt pour les entreprises. Vous êtes au courant de la débâcle d'Atcon et du fait que le gouvernement provincial a tenté de faire en sorte que les caisses populaires agissent comme garantes des prêts pour les entreprises en même temps. C'était un véritable défi. D'après ce que m'ont dit les entreprises, il a même été difficile de mettre le processus en place pour que cela se fasse. Selon vous, cette solution serait-elle vraiment réaliste, étant donné que les gouvernements semblent trop subventionner les entreprises?

• (1625)

M. Charles Cartmill: Je dirais que ce ne serait pas un problème si on pouvait éliminer toute partisanerie, car en général, le personnel est excellent. Je travaille avec les employés — pas avec les politiciens —; ils envisagent leur emploi à long terme et ils veulent prendre les bonnes décisions.

Si vous voulez aider les PME, sachez que ce qui leur pose le plus problème, c'est le financement de la croissance et des exportations. Il n'y a rien de mieux qu'une ligne de crédit. Cela se rapporte aux capitaux propres. Quand on obtient des capitaux propres, il y en a une partie qui ressemble à une dette, et cela transforme complètement une entreprise en un monstre ingérable. On doit avoir un conseil d'administration. La BDC et EDC n'investiront pas directement dans une PME. Ils insistent pour qu'un investisseur en capital-risque aille évaluer l'entreprise, et son but est de prendre le contrôle du conseil...

Le président: Merci, monsieur Cartmill. Je suis désolé, mais la sonnerie d'appel se fait entendre, ici.

Nous devons nous arrêter, à moins que M. Allen n'accepte de terminer ses questions; il lui reste une minute.

Êtes-vous d'accord pour le faire?

Alors, allez-y.

M. Mike Allen: D'accord.

Le président: Je pense que nous allons mettre fin à la séance et laisser partir les témoins, car il ne nous restera que cinq ou dix minutes au maximum à notre retour du vote. Il ne vaut pas la peine de retenir les témoins pour si peu de temps.

Monsieur Allen, vous avez environ une minute et demie, et nous lèverons ensuite la séance.

M. Mike Allen: J'aimerais revenir à M. Williams. Au sujet des stocks à l'extérieur du Canada, c'est un bon point. En ce qui concerne le financement de la croissance, vous avez indiqué que les banques hésitent à prendre le risque de fournir du financement à ce chapitre. Compte tenu de votre expérience, qu'en pensez-vous? Même si une autre entité fournissait du financement, cela changerait-il les données réelles qui seraient inscrites dans votre bilan? Cela les changerait-il beaucoup? Avez-vous constaté un changement à cet égard ces dernières années?

M. John Williams: Honnêtement, je n'ai pas de solution pour ce qui est du financement à l'extérieur du Canada actuellement. Je pense que le rythme de croissance est simplement ralenti pendant que l'on crée des capitaux propres et que l'on établit des relations bancaires dans ces pays.

En principe, je ne suis pas trop en faveur des garanties du gouvernement. J'aimerais que le gouvernement intervienne moins, et non plus. Je ne sais vraiment pas comment on peut fournir du financement aux entreprises canadiennes pour le fonds de roulement à l'extérieur du Canada.

Je salue le travail d'EDC. Elle fait de l'excellent travail en ce qui concerne les comptes débiteurs.

Le président: Merci beaucoup.

Merci, chers collègues.

Nous allons lever la séance, et je suis sûr que vous en profiterez tous. Merci beaucoup.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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