



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 132 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 27 novembre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 27 novembre 2018

• (1140)

[Traduction]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Vous nous excuserez du retard. C'est une période de l'année très occupée sur la Colline et avec les routes glissantes, les déplacements prennent un peu plus de temps, mais nous sommes heureux que vous ayez réussi à vous rendre ici à partir des quatre coins du pays.

Bien sûr, vous savez pourquoi nous sommes ici. Nous formons le Comité du commerce international et nous avons entrepris une étude. Depuis le début de la présente législature, le gouvernement a signé de nombreux accords commerciaux. À l'heure actuelle, le Comité étudie les façons de mieux profiter de ces accords, surtout pour les petites et moyennes entreprises du pays. Elles représentent une partie très importante de notre économie. Je crois qu'il s'agit de notre quatrième réunion.

Certains d'entre vous ont déjà témoigné devant le Comité. En règle générale, nous demandons aux témoins de faire une déclaration préliminaire d'au plus cinq minutes, ce qui nous donne suffisamment de temps pour échanger avec les députés.

Nous allons commencer avec Mme Peters, de Communitech. Allez-y, madame.

Mme Avvey Peters (directrice de la stratégie, Communitech):
Merci, mesdames et messieurs, de m'avoir invitée à témoigner devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Avvey Peters et je suis directrice de la stratégie chez Communitech. Nous sommes un organisme technologique situé dans la région de Waterloo, en Ontario. L'entreprise a été fondée en 1997. Je suis également à la tête du Réseau canadien des médias numériques, qui regroupe 26 grands centres d'innovation du Canada.

Chez Communitech, nous travaillons à établir un réseau d'entreprises qui se sont positionnées à l'échelle mondiale à titre d'entreprises compétitives, et qui continuent de le faire. Ces entreprises prennent naissance à Waterloo; elles grandissent et restent au Canada pour créer de l'emploi et des possibilités économiques ici.

Au cours de la dernière décennie, nous avons aidé plus de 3 000 entreprises à attirer 1,7 milliard d'investissements et à créer 16 000 nouveaux emplois, ce qui a fait de la région de Waterloo la deuxième ville comptant le plus grand nombre d'entreprises en démarrage au monde et lui a permis d'attirer des entreprises comme Google, Shopify et NetSuite.

Notre travail consiste à aider les entreprises en démarrage et en croissance à tout faire, qu'il s'agisse d'accéder aux capitaux, de recruter des talents, d'élaborer des processus de vente et de

commercialisation ou d'exporter vers les marchés mondiaux. C'est de ce dernier secteur d'activité que je veux vous parler aujourd'hui, puisque votre travail consiste notamment à étudier la capacité des petites et moyennes entreprises à maximiser l'aide du gouvernement et à profiter des possibilités commerciales.

À cette fin, j'aimerais vous faire part de deux idées pour aider les PME. Il y a l'importance du soutien au démarrage des entreprises canadiennes et l'importance des partenariats afin d'offrir aux entreprises l'aide dont elles ont besoin.

Les entreprises de technologie sont faites pour être mondiales. Elles ont des clients à l'extérieur du Canada dès le départ. Souvent, elles se tournent d'abord vers les États-Unis, mais de plus en plus, elles explorent les possibilités de vente au-delà de l'Amérique du Nord. Dans le cadre de notre travail visant à aider plus de 5 500 entreprises de partout au Canada chaque année, nous avons réalisé que le plus important était d'aider ces entreprises à comprendre comment naviguer de manière efficace dans les nouveaux marchés le plus tôt possible.

Les petites entreprises ont besoin de données sur le marché et d'analyses pour les aider à évaluer les possibilités commerciales et les façons d'attirer les clients. Elles ont besoin des conseils de chefs d'entreprise d'expérience qui ont établi des réseaux et qui comprennent bien les environnements de réglementation, la culture d'entreprise et les chaînes d'approvisionnement. Elles ont besoin d'aide pour leurs déplacements afin de pouvoir rencontrer les clients et les investisseurs directement et de pouvoir forger leur propre expertise sur le marché. Elles ont besoin de programmes de formation et d'un suivi afin qu'elles puissent maximiser leur participation à d'autres programmes comme Techstars, Y Combinator ou le programme des Accélérateurs technologiques canadiens. Elles ont besoin d'apprendre comment miser sur l'image de marque du Canada lorsqu'elles font des affaires à l'étranger.

Le gouvernement répond déjà à ces besoins par l'entremise du Service des délégués commerciaux, d'Exportation et développement Canada et de plusieurs programmes offerts par Innovation, Sciences et Développement économique Canada. En fait, bon nombre de ces idées ont été exprimées dans le récent énoncé économique d'automne. Le défi auquel sont confrontées bon nombre de petites entreprises consiste d'abord à savoir que cette aide est offerte et ensuite à comprendre comment y accéder. Il faut aussi qu'elles sachent rapidement si elles sont de bons candidats pour ces programmes ou non afin de ne pas perdre de temps qui pourrait être consacré au développement de leur entreprise.

C'est là où la notion de partenariat entre en jeu. Les organismes et ministères du gouvernement ne peuvent pas entretenir une relation sur le terrain avec chacune des entreprises de technologie prometteuses du Canada, mais certaines organisations peuvent le faire.

Les carrefours d'innovation et les chambres de commerce échangent quotidiennement avec les entreprises afin de les aider à attirer les talents, à obtenir des capitaux et à trouver des clients. Une collaboration plus étroite entre les organisations régionales et le gouvernement du Canada permettrait d'offrir à ces entreprises une expérience plus harmonieuse et d'offrir une formation, une aide et une préparation locales avant qu'elles n'entreprennent leurs efforts de vente à l'échelle mondiale, et un accès coordonné aux experts du marché et aux ressources.

Ces partenariats peuvent aussi aider à éliminer les points de friction entre les divers programmes existants. Je pense par exemple au programme CanExport, qui n'est offert qu'aux entreprises qui entrent sur un marché pour la première fois. Qu'en est-il des entreprises qui ont réalisé des projets pilotes de vente en ligne dans un nouveau marché pour voir l'intérêt des clients avant de s'implanter dans une région?

Bon nombre de petites entreprises doivent faire un travail important avant de pouvoir profiter pleinement des ressources offertes par le gouvernement du Canada. Les partenaires régionaux peuvent les aider avec ces préparatifs. Nous pouvons agir à titre d'entonnoir pour jumeler les candidats qualifiés aux bonnes possibilités d'emploi et nous pouvons veiller à ce que les entreprises sachent quels ressources et soutiens leur sont offerts.

Nous gérons le Programme d'atterrissage en douceur, qui offre un soutien aux voyageurs et établit des liens avec les experts et les ressources d'un marché. Depuis 2012, plus de 480 PME canadiennes ont fait des affaires dans 58 pays. Elles ont déclaré 86,7 millions de dollars de nouveaux revenus émanant de ces affaires et plus de 84 millions de dollars de possibilités d'investissements. De plus, elles ont créé 235 nouveaux emplois. Ces résultats sont modestes si on les compare au travail du gouvernement pour aider les entreprises et faciliter leurs efforts en matière d'exportation, mais ils démontrent bien la capacité des entreprises à pénétrer de nouveaux marchés et leur état de préparation en vue de services avancés.

Je partage avec vous ces deux idées en espérant qu'elles vous seront utiles dans le cadre de vos travaux. Je serai heureuse de répondre à vos questions et de vous donner plus de renseignements sur notre travail.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre les représentants de Northern Cables Inc.: le président, M. Stafford, et le directeur général, M. Bacon.

Soyez les bienvenus, messieurs. Vous avez la parole.

M. Todd Stafford (président, Northern Cables Inc.): Merci.

M. Shelley Bacon (directeur général, Northern Cables Inc.): Nous vous remercions de nous recevoir aujourd'hui.

Nous sommes un fabricant de produits. Le Canada est un très bon endroit pour s'établir. Nous avons de nombreuses raisons d'être reconnaissants.

J'ai ici des échantillons de câbles Teck, si vous voulez savoir ce que c'est. Nous pouvons les faire circuler, si vous le voulez. Les câbles Teck sont des câbles d'alimentation novateurs conçus au Canada et utilisés dans les mines et les endroits dangereux. Au début des années 1930, la mine d'or Teck-Hughes de Kirkland Lake a décidé d'utiliser une solution de rechange aux câbles d'alimentation non protégés, souples et portables qui représentaient la norme à l'époque. La popularité de ce nouveau câble Teck, attribuable à l'industrie canadienne, s'est rapidement propagée au secteur des pâtes

et papiers et à d'autres industries lourdes qui profitaient de ces caractéristiques.

En 1965, la CSA a reconnu officiellement ce nouveau câble et a élaboré une norme nationale connexe. Ce sont de petites et moyennes entreprises comme Northern Cables qui fabriquent et vendent ce produit au Canada. À l'occasion, nous avons même la chance d'exporter nos produits à l'extérieur du Canada pour certaines utilisations précises, lorsqu'une personne ayant une expertise canadienne décide de l'utiliser.

Au cours des dernières années, d'autres pays comme la Chine et les États-Unis ont commencé à fabriquer ces câbles et d'autres câbles armés similaires, qu'ils exportent au Canada pour la vente. L'une des principales difficultés pour les petites et moyennes entreprises, y compris la nôtre, est que nous ne pouvons pas vendre ces câbles dans leurs administrations, qui sont régies par la CEI, puisqu'il n'y a pas d'équivalence ni de tailles comparables.

Le câble d'alimentation armé entrecroisé que vous voyez ici est une invention nord-américaine. Tous les produits et tous les métaux qui entrent dans la fabrication de ce câble proviennent du Québec. De plus, la technologie pour produire cette armure, l'aluminium laminé à plat de qualité mécanique, nous a été utile. Elle a été élaborée et largement mise en fonction par Alcan au cours des 50 dernières années.

Selon Statistique Canada, le volume de câbles électriques importés, y compris le câble Teck, augmente d'année en année au Canada. Ainsi, le déséquilibre commercial entre un pays comme le nôtre et la Chine ou les États-Unis s'accroît. En 2017, la valeur des importations de câbles d'alimentation au Canada était de 1,6 milliard de dollars. La valeur des exportations n'était que de 331 millions de dollars. C'est un ratio de 4,85 \$ d'importations pour chaque dollar exporté du Canada.

Aujourd'hui, le gouvernement du Canada peut aider les petites et moyennes entreprises comme la nôtre en facilitant la reconnaissance des câbles comme celui-ci selon les normes de la CEI en vue du commerce en vertu de l'AECG et du PTPGP. Ce sont de nouveaux marchés. La classification américaine de la jauge des fils représente un obstacle au commerce international. Les conducteurs de cuivre ou d'aluminium nu représentent la base de tous les câbles. Le Canada doit agir pour faire tomber ces obstacles.

La partie 1 du Code canadien de l'électricité et les codes provinciaux créent des obstacles puisqu'ils désignent uniquement le calibre AWG. La norme 60228 de la CEI sur les conducteurs de câbles isolés représente aussi un obstacle en vue du commerce des câbles de taille nord-américaine. Nous croyons qu'il faudrait élaborer des normes pour un commerce mondial fondé sur les unités SI.

Comme je l'ai dit plus tôt, il existe deux types de jauges: les jauges AWG, qui représentent une norme depuis les années 1850, et les unités SI — ou système international —, qui se fondent sur des millimètres carrés, la taille utilisée dans la norme CEI 60228 sur les conducteurs de câbles isolés.

Le document d'information que je vous ai fourni contient un tableau. Il y a la conversion arithmétique et la conversion fondamentale. Personne en Amérique du Nord n'achète de câble en taille métrique. On fait toujours référence aux jauges AWG. On ne peut vendre cela à l'étranger.

Nous proposons un plan en quatre étapes pour changer les choses, avec l'aide du Conseil des normes du Canada. Il faut ajouter les tailles métriques des conducteurs à la partie 1 du Code canadien de l'électricité. Nous avons déjà présenté une proposition à cet égard. Steve Douglas et l'un de nos ingénieurs s'en sont chargés. Nous voulons faire plus de propositions relatives à ces codes et normes, et procéder à une conversion fondamentale vers les unités métriques plutôt qu'à une conversion arithmétique.

● (1145)

Le Canada utilise le système métrique, mais nous n'avons fait que la moitié du chemin dans ces domaines. En utilisant les tailles métriques et en veillant à ce que le CCN passe au prochain niveau, nous pourrions alors fabriquer ces produits, les offrir à de nouveaux marchés et les exporter. À l'heure actuelle, ces pays peuvent vendre leurs produits au Canada, mais nous ne pouvons pas leur vendre les nôtres.

Le Canada respecte la primauté du droit international et des normes élevées en matière de travail, de sécurité et d'environnement. Alors que le Canada encourage d'autres pays à emboîter le pas, nous assujettissons par inadvertance les petites et moyennes entreprises du pays à des règlements et des coûts supplémentaires associés à ces normes élevées.

Les câbles Teck et autres câbles électriques comme les câbles de télécommunication, les rallonges et les câbles utilitaires sont tous fabriqués dans d'autres pays à partir de l'énergie au charbon et contiennent des polymères qui parfois ne respectent pas nos normes relatives aux basses températures.

À l'heure actuelle, nous importons des conducteurs en aluminium comme celui-ci — que nous fabriquons — à partir de l'Asie à des prix inférieurs à ceux du marché. C'est une forme de dumping. Nous aimerions que le gouvernement applique les droits de la Loi sur les mesures spéciales d'importation de sorte que les câbles électriques qui entrent au Canada aient une valeur reconnue à l'échelle internationale.

Il faudrait appliquer les taxes sur le carbone aux matériaux et produits finis importés. Les fabricants nationaux qui utilisent de l'énergie propre au Canada devraient être avantagés et il faudrait imposer des coûts à l'importation de câbles électriques fabriqués à partir de l'énergie au charbon. C'est contre cela que nous nous battons, en gros.

Pour conclure, Northern Cables est une entreprise de fabrication canadienne privée fondée il y a 22 ans et située à Brockville et Prescott, en Ontario. L'entreprise a été créée à la suite de la fermeture de Phillips Cables, une société publique canadienne qui était établie à Brockville depuis 1922. Au départ, nous avions cinq employés; en 2018, nous avons 230 employés. Nous avons commencé par vendre nos câbles Teck à l'échelle nationale, et nous avons toujours accru le nombre de permis et la diversité au fil des années.

À l'heure actuelle, environ 50 % de la production de Northern Cables vise l'exportation. Pour maintenir notre position et faire croître l'entreprise, nous devons collaborer avec le Conseil canadien des normes et la Banque de développement du Canada afin de faire notre entrée dans d'autres pays comme ceux de l'Amérique latine et de l'Amérique du Sud, qui sont riches en mines et en ressources naturelles.

Nous ne pouvons pas accroître nos activités au Canada, parce que l'Ontario a déjà perdu 320 000 emplois bien rémunérés dans le secteur de la fabrication au cours des 15 dernières années, en raison du commerce international et des politiques du gouvernement. Bon

nombre de ces entreprises qui ont fermé leurs portes utilisaient à une certaine époque les câbles que nous fabriquons en Ontario.

Merci.

● (1150)

Le président: Merci, monsieur. C'est une industrie très intéressante. Vous devez relever des défis particuliers.

Nous vous remercions de votre présence.

Nous allons maintenant entendre Mme Arsenault, qui vient de la plus belle île au monde. Elle est présidente-directrice générale de Cape Breton Partnership.

Allez-y, madame.

Mme Carla Arsenault (présidente-directrice générale, Cape Breton Partnership):

Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité. Au nom du Cape Breton Partnership, je vous remercie de nous donner l'occasion de comparaître devant vous.

Le Cape Breton Partnership est l'organisme de développement économique mené par le secteur privé du Cap-Breton. Il est composé de 150 investisseurs du secteur privé qui sont tous déterminés à investir dans l'avenir de notre île et qui croient qu'en travaillant ensemble, nous pouvons assurer la prospérité du Cap-Breton—Unama'ki.

Le Cap-Breton, ou Unama'ki, comme les Micmacs l'appellent depuis des siècles, est une île d'une beauté à couper le souffle qui forme la partie nord-est de la Nouvelle-Écosse. Elle représente environ le tiers de la masse territoriale de la Nouvelle-Écosse et 14 % de sa population, avec ses 132 000 habitants répartis entre cinq municipalités et cinq Premières Nations.

En Amérique du Nord, on connaît l'histoire du Cap-Breton, au cours du dernier siècle. Sur plus de 100 ans, les industries du charbon et de l'acier avaient connu un essor fulgurant, faisant du Cap-Breton—Unama'ki l'un des centres industriels les plus effervescents au pays. Cette période a cependant été suivie d'un long déclin et de l'effondrement presque simultané des industries de la pêche, du charbon et de l'acier, au cours des dernières décennies, ce qui a eu des effets dévastateurs. Le chômage, la pauvreté et l'exode des jeunes ont monté en flèche, et la population de l'île a diminué de plus de 30 % au cours des 30 dernières années.

Cependant, il ne faut pas oublier l'entrepreneuriat et l'innovation qui marquent depuis bien plus longtemps et avec plus de constance l'histoire de l'île. Diverses cultures ont ainsi pu y prospérer pendant des siècles. Il y a eu les Micmacs, et les pêcheurs ou fermiers européens, en particulier les colons écossais de langue gaélique et les Acadiens de langue française qui se sont établis sur l'île et qui ont dû miser sur leurs capacités et leur dur labeur pour réussir à mener une vie prospère; il y a eu ceux qui sont arrivés plus tard, comme l'inventeur Alexander Graham Bell qui, avec sa femme Mabel, a établi l'un des premiers carrefours d'innovation dans le monde, à Beinn Bhreagh, à Baddeck; et il y a aussi tous les artistes et penseurs extraordinaires dont le Cap-Breton—Unama'ki est le pays.

Je suis ici aujourd'hui, d'abord et avant tout, pour vous annoncer que cet esprit inventif et créatif est toujours aussi vivant au Cap-Breton—Unama'ki: les entreprises de pointe, les innovateurs et les artistes qui vivent et travaillent sur l'île sont nombreux, notamment dans le comté de Victoria, où se trouve le plus grand nombre de petites entreprises par habitant dans toute la Nouvelle-Écosse. Comme Alexander et Mabel Bell, ces entrepreneurs créent et développent des sociétés, des produits, des technologies et des oeuvres d'art qui continuent de servir ou de changer le monde.

Après avoir été défini par le déclin et le désespoir pendant des décennies, le Cap-Breton—Unama'ki se réinvente et est prêt à devenir une des bonnes nouvelles du Canada et à démontrer comment les petites agglomérations situées hors des sentiers battus peuvent être bien branchées et devenir des incubateurs et des plateformes de lancement d'idées susceptibles de changer le monde. Le Cap-Breton—Unama'ki, c'est « l'île créative ». Son potentiel est sans limites.

Pour réaliser pleinement le potentiel du Cap-Breton—Unama'ki et le potentiel d'autres régions comme la nôtre à l'échelle du pays, afin que nous puissions tous contribuer à notre prospérité collective à long terme, nous invitons nos partenaires fédéraux à travailler avec nous et avec d'autres groupes afin, premièrement, de combler les lacunes en matière d'infrastructure de connectivité comme l'accès Internet à large bande et le service cellulaire, ainsi que le transport ferroviaire, routier et maritime. Ces lacunes dans les services limitent la capacité des entreprises de se connecter au reste du monde, et la capacité des collectivités rurales d'attirer les nouveaux résidents qu'il leur faut absolument et de les garder.

Deuxièmement, nous invitons nos partenaires fédéraux à travailler avec des organismes comme le nôtre, les provinces et d'autres groupes afin de mieux coordonner les programmes et services d'aide aux entreprises et d'en informer directement le secteur privé au moyen d'initiatives comme des services de consultation ou de guides experts en matière de programmes. Le programme pilote de services visant la croissance des exportations du Cape Breton Partnership est un exemple, tout comme le projet pilote en matière d'immigration dans l'Atlantique, auquel nous travaillons avec le bureau de l'immigration de la Nouvelle-Écosse et avec nos partenaires de l'APECA.

Troisièmement, nous invitons nos partenaires fédéraux à travailler avec des organismes comme le nôtre, les provinces et d'autres intervenants de l'écosystème de l'innovation afin de favoriser une plus grande collaboration régionale et infrarégionale parmi les entreprises et les partenaires de sorte que les petites entreprises innovantes — comme celles qui mènent la modernisation des pêches à We'koqma'q, New Haven ou Louisbourg, par exemple — puissent contribuer aux efforts plus vastes à l'échelle nationale et internationale. Cela implique notamment l'atténuation des obstacles que comportent les politiques et les programmes et qui empêchent les petites entreprises rurales de participer à des programmes fédéraux comme le Fonds des pêches de l'Atlantique, entre autres.

Enfin, nous invitons nos partenaires fédéraux à se joindre à nous et, comme nos 150 investisseurs du secteur privé qui consacrent leur argent durement gagné à bâtir un meilleur avenir pour le Cap-Breton—Unama'ki et l'ensemble du Canada, à adopter des mesures audacieuses, coordonnées et de longue durée — des mesures échelonnées sur au moins 10 ans, visant à aider les entrepreneurs, les innovateurs et les petites et moyennes entreprises là où elles se trouvent, afin qu'elles puissent commencer en force, atteindre le monde plus facilement et bâtir un meilleur pays pour nous tous, de la base au sommet.

Je vous remercie beaucoup de votre attention. Je serai ravie de répondre à vos questions.

• (1155)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant écouter M. Noël, de la Fédération des chambres de commerce du Québec. Bienvenue.

[Français]

M. Philippe Noël (directeur, Stratégie et Affaires économiques, Fédération des chambres de commerce du Québec): Bonjour à tous.

Je vous remercie d'avoir invité la Fédération pour discuter de l'appui du gouvernement au commerce international des petites et moyennes entreprises.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, j'aimerais présenter la Fédération des chambres de commerce du Québec, ou FCCQ.

La FCCQ regroupe plus de 130 chambres de commerce et 1 100 entreprises membres, ce qui fait d'elle le plus important réseau de gens d'affaires et d'entreprises au Québec, la chambre de commerce provinciale.

Grâce à notre vaste réseau, nous représentons plus de 50 000 entreprises, qui exercent leurs activités dans tous les secteurs de l'économie sur l'ensemble du territoire québécois.

Le soutien gouvernemental au succès de nos entreprises sur les marchés mondiaux est une question fort importante pour nous parce que l'avenir de notre économie dépend de la capacité de nos entreprises à exporter et à affronter une concurrence de plus en plus vive, tant sur le marché intérieur que sur les marchés étrangers.

Comme nous aimons à le rappeler, plus de 28 % de notre économie dépend de la production de biens et services destinés aux marchés internationaux. Si on inclut les ventes dans d'autres provinces, c'est plus de 45 % de notre PIB qui est lié à d'autres marchés que celui du Québec. Ces données nous rappellent à quel point cette question est importante pour l'économie.

La FCCQ a déjà eu l'occasion de faire valoir son point de vue sur le soutien aux PME en matière d'exportation, tant auprès du gouvernement du Québec que du gouvernement fédéral, par exemple à des comités comme celui-ci.

Il y a trois éléments sur lesquels nous souhaitons mettre l'accent aujourd'hui.

Le premier élément concerne la nécessité de bien promouvoir les occasions d'affaires découlant des nouveaux accords commerciaux. Les grandes entreprises connaissent généralement mieux les enjeux du commerce mondial et elles ont davantage la capacité de réagir rapidement à un nouvel accord commercial. Par contre, nos échanges avec les PME et les chambres de commerce nous permettent de constater certaines lacunes en matière d'information et de sensibilisation sur les enjeux liés aux nouveaux accords commerciaux. Mal informées, des entreprises peuvent rater des occasions d'affaires découlant de ces accords, ou encore être surprises par l'arrivée de nouveaux concurrents sur leurs marchés traditionnels.

Le deuxième élément est qu'il faut mieux cibler l'accompagnement des entreprises au chapitre de l'exportation. D'autres organisations, comme Exportation et développement Canada, ou EDC, ont déjà démontré que le fait d'offrir un accompagnement qui tient compte du degré de maturité de l'entreprise quant à l'exportation est favorable, car cela permet de mieux orienter la stratégie d'exportation de l'entreprise. On parle, par exemple, d'accorder plus de soutien en ligne aux entreprises de plus petite taille et un accompagnement personnalisé aux entreprises à haut potentiel.

À cet effet, nous avons été heureux de constater, dans l'énoncé économique présenté la semaine dernière par le ministre des Finances, que ce dernier prévoit trois mesures allant dans le sens de cette recommandation.

Premièrement, on parle d'un nouveau programme de mentorat, qui vise à jumeler des entrepreneurs qui souhaitent s'attaquer à de nouveaux marchés avec des dirigeants d'entreprise qui y sont déjà établis.

Deuxièmement, il est question de prévoir du financement pour des initiatives de préparation à l'exportation et de renforcement des capacités à l'exportation pour les entreprises à haut potentiel.

Troisièmement, on prévoit accorder du financement additionnel aux services des délégués commerciaux pour mieux soutenir les secteurs émergents et nos exportateurs agricoles.

Le dernier élément que nous voulons faire valoir est l'importance de continuer à appuyer nos entreprises qui cherchent à maintenir ou à gagner des parts de marché aux États-Unis. La majorité des entreprises qui commencent à exporter le font aux États-Unis, ce qui est tout à fait logique. C'est la première économie mondiale et ce marché est situé à proximité, au sud de la frontière. On sait que le gouvernement cherche à accroître la part des exportations canadiennes vers les marchés d'outremer à fort potentiel, mais pour beaucoup de nos PME, percer le marché américain reste l'objectif numéro un.

C'est pourquoi la FCCQ a mis sur pied le programme COREX, qui facilite les échanges commerciaux entre les PME québécoises et les entreprises des sept États du Nord-Est américain, notamment la Nouvelle-Angleterre et l'État de New York. Ce programme bénéficie de l'appui de Développement économique Canada, entre autres. C'est précisément le genre d'initiative que les PME disent apprécier, car elle facilite la prise de contact avec de nouveaux partenaires d'affaires dans un marché prioritaire.

Je tiens également à dire que nous encourageons le gouvernement fédéral à travailler en étroite collaboration avec les provinces afin de bien intégrer leurs services de soutien à l'exportation et, surtout, de mieux communiquer aux entreprises l'ensemble des services qui sont offerts. Par exemple, en faisant un référencement systématique entre les services fédéraux et provinciaux pour répondre aux besoins des exportateurs, on fait mieux connaître toute la gamme des services offerts.

En terminant, je profite de l'occasion pour rappeler que si l'ouverture des marchés offre plusieurs possibilités d'affaires aux entreprises, des préoccupations demeurent, notamment celles qui concernent les compensations versées aux producteurs laitiers québécois.

● (1200)

Les récents accords de libre-échange ont mené à des brèches dans le système de gestion de l'offre, et j'aurai l'occasion d'y revenir dans les échanges qui suivront, si vous le souhaitez.

Merci encore de votre invitation et je répondrai à vos questions avec plaisir.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur.

C'est tout pour les exposés de nos témoins. Nous allons maintenant passer aux discussions avec les députés.

Je souhaite la bienvenue au député Rusnak, de Thunder Bay—Rainy River, et au député Choquette, de Drummond.

Ce sont les conservateurs qui vont commencer.

Monsieur Allison, vous avez cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos invités de leur présence.

Ma question s'adresse à vous, madame Peters.

Je sais que vous faites un vaste éventail de choses. Est-ce que vous vous considérez comme un incubateur ou comme un accélérateur? Vous faites tout cela, mais à quoi consacrez-vous l'essentiel de votre temps? Est-ce à titre d'accélérateur?

Mme Avvey Peters: Nous estimons que nous relevons d'une troisième catégorie. Les carrefours d'innovation ont souvent un programme d'incubation et un programme d'accélération. Nous travaillons avec des sociétés de toutes les tailles, et cela va de l'entrepreneur individuel à des sociétés comme OpenText ou Google. Nous travaillons avec une grande diversité de sociétés.

Ces dernières années, nous nous sommes surtout concentrés sur les entreprises en croissance, car nous avons un très solide bassin de sociétés en démarrage qui amorcent maintenant la courbe de croissance. Nous consacrons beaucoup de temps à penser à la façon d'amener une société ayant des revenus annuels de 1 million de dollars au niveau d'une société dont les revenus annuels sont de 10 millions de dollars. Ensuite, comment faites-vous pour que les revenus annuels de cette société grimpent à 25 millions de dollars, puis tout au long de la chaîne?

Notre attention porte en fait sur la façon d'aider plus de sociétés à croître jusqu'à atteindre des revenus de 100 millions de dollars, car une fois qu'elles ont atteint ce niveau, toutes les options s'offrent à elles, quant à leur façon de croître et de faire des affaires. Elles deviennent les vrais moteurs de la création d'emplois.

M. Dean Allison: Je pense bien que l'enjeu, c'est qu'il faut des compétences différentes pour amener une entreprise de zéro à 10, de 10 à 20, ou de 10 à 50.

Mme Avvey Peters: Tout à fait.

M. Dean Allison: Certains entrepreneurs l'ont, alors que d'autres ne l'ont pas. Ils doivent parfois sortir des sentiers battus et aller chercher l'expertise qu'il leur faut.

Quels sont les enjeux? Vous en avez mentionné certains dans votre déclaration liminaire, mais où diriez-vous que se trouvent les plus importants enjeux? J'imagine que cela dépend de l'étape ou de [Inaudible]. Est-ce l'obtention de capitaux?

En raison de votre taille, de votre portée et de votre réputation, vous avez probablement beaucoup de possibilités, concernant l'intervention d'investisseurs providentiels. Vous faites probablement des choses semblables à l'émission *Dans l'oeil du dragon*, où diverses idées sont lancées.

D'après vous, quel est l'enjeu le plus difficile?

Je dis souvent que la compétitivité est un enjeu, dans ce pays. Vous évoluez dans un marché différent, en ce sens que vous attirez les meilleurs et les plus brillants, dont certains sont de Waterloo et sont en mesure de rester dans la région. Vous avez établi une masse critique, ce qui fait que c'est un bon endroit où aller. J'aimerais pouvoir reproduire votre modèle partout au pays, bien franchement.

Parlez-nous de certains des enjeux auxquels vous faites face en particulier, concernant la capacité d'expansion des entreprises.

● (1205)

Mme Avvey Peters: Si nous misons sur un réseau national, c'est en partie pour essayer de mettre en oeuvre les programmes efficaces et l'accès aux ressources d'un bout à l'autre du pays. Nous sommes 26 à travailler dans toutes sortes de collectivités au développement de ce type de capacité.

Il y a trois grands problèmes que nous essayons d'aider les entreprises à résoudre. L'un est l'accès au type de talents qui conviennent. Je vais utiliser votre exemple. Un fondateur n'est pas nécessairement un PDG, mais dans bien des cas, il peut devenir un PDG s'il peut saisir les bonnes occasions de rencontrer d'autres personnes ayant mis sur pied le même genre d'entreprise, grâce à la création d'un réseau qui va l'aider.

La question de l'accès aux capitaux est l'autre problème auquel nous consacrons beaucoup de temps et pour lequel nous encourageons les entreprises à chercher des investissements partout où il leur paraît sensé de le faire. Certains de ces investissements sont canadiens; d'autres pas.

La troisième chose est l'accès à de nouveaux marchés et à de nouveaux clients, car nous savons que la plupart de nos entreprises de technologie ne vendent pas principalement au Canada. Elles commencent à l'échelle mondiale, alors il s'agit pour nous de les aider à comprendre la façon d'organiser leur entreprise pour avoir du succès, de manière à ne pas contrevenir aux règles internationales ou à ne pas se retrouver piégées dans un coin.

M. Dean Allison: Bien sûr.

Parlez-nous des sociétés canadiennes, pour qu'elles demeurent canadiennes. Je sais qu'une des plus grandes difficultés est que vous vous mettez à trouver des fonds additionnels, qui viennent parfois des États-Unis, de Boston, San Francisco, peu importe. Puis il y en a qui veulent déménager. Quelle est la stratégie?

J'aimerais voir des entreprises canadiennes atteindre des revenus annuels de 100 millions et rester quand même au Canada. Je comprends que l'accès aux capitaux est un facteur, mais ce n'est pas la seule chose.

Je vais parler de cela au deuxième tour, mais parlez-nous des sociétés canadiennes et de la façon de les garder ici pour qu'elles atteignent des revenus de 100 millions de dollars ici au Canada.

Mme Avvey Peters: C'est exactement la stratégie que nous cherchons à réaliser, car nous savons que les sociétés ont toutes sortes d'options. Nous constatons une tendance vraiment encourageante, depuis huit ou neuf ans. Nous avons eu des entreprises en démarrage très prometteuses, qui ont obtenu une première fois des fonds de la part d'un investisseur américain, et nous n'en avons plus jamais entendu parler. Elles ont été obligées de déménager. Elles reviennent de plus en plus. Les investisseurs commencent à comprendre le flux d'affaires au Canada.

Nous consacrons beaucoup de temps à créer des liens avec des investisseurs étrangers, à les amener ici et à leur montrer des entreprises. Une fois qu'ils font un investissement, ils viennent régulièrement à Waterloo, à Ottawa ou à Vancouver pour avoir l'oeil

sur leur investissement. C'est pour nous l'occasion de les exposer à la prochaine vague d'entreprises.

Des investisseurs s'adressent de plus en plus à nous pour miser sur ce flux d'affaires. Nous devons toujours travailler à équilibrer cela. Quand les entreprises peuvent obtenir ici les ressources qu'il leur faut — les compétences techniques, les dirigeants ou l'investissement qu'il leur faut pour croître —, elles ne veulent pas partir. Elles veulent que leur siège social soit ici, et elles veulent faire des affaires ailleurs.

Le président: Merci.

C'est au tour des libéraux.

Monsieur Dhaliwal, c'est à vous.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Je vais adresser ma première question à M. Bacon.

En tant qu'ingénieur professionnel — tout comme Omar, bien sûr —, je trouve intéressant que vous ayez parlé du code du bâtiment et des normes différentes que vous avez. Vous avez mentionné l'AECG et le PTPGP.

Pouvez-vous me dire clairement le rôle que le gouvernement pourrait jouer pour aider les entreprises comme la vôtre, quand il est question de normes nationales et internationales?

M. Todd Stafford: Je vais répondre.

Nous avons nettement dépassé le seuil des 100 millions de dollars, et nous essayons de rester au Canada, mais nous essayons d'exporter des câbles, et notre industrie est toujours dominée par les dimensions américaines. C'est vraiment de ce petit élément que nous parlons aujourd'hui.

Le calibre AWG, pour American Wire Gauge, est en pouces et en millièmes de pouce. Les marchés d'exportation ne reconnaissent pas cela. Tout est métrique, dans le reste du monde. Si nous voulons nous mondialiser, nous devons finir le travail entrepris en 1974 et passer au système métrique, car en Europe ou ailleurs, ils ne reconnaissent pas le calibre AWG. Tout est en millimètres carrés.

Nos propres normes nationales correspondent au calibre AWG. Nous avons utilisé des subventions du PARI, le Programme d'aide à la recherche industrielle, et nous avons travaillé avec la BDC, mais avant de pouvoir faire nos valises et participer à une mission commerciale à l'étranger, nous devons nous convertir au système métrique. Nous ne cherchons pas un gain financier. Nous voulons que les règles soient uniformisées pour que nos normes... Ils peuvent continuer d'utiliser le calibre AWG, sans quoi vous aurez tout un paquet de vieux électriciens qui ne sauront pas de quoi il s'agit, mais nous avons besoin du système métrique dans nos normes relatives à l'électricité pour que nos produits puissent être mis en marché.

● (1210)

M. Sukh Dhaliwal: Êtes-vous en train de me dire que notre code du bâtiment continue de suivre le calibre AWG?

M. Todd Stafford: Oui.

M. Sukh Dhaliwal: D'accord. Pour commencer, nous devons modifier le code du bâtiment. Avez-vous fait des efforts en ce sens?

M. Todd Stafford: Nous travaillons avec le Conseil canadien des normes, le CCN, mais c'est lent. Si nous nous sommes rendus ici aujourd'hui, c'est parce que nous espérons avoir de l'aide. Nous essayons d'avoir de l'aide, et c'est urgent.

Nous avons fait des propositions au CCN. Nous avons notre propre ingénieur. Nous avons payé pour l'envoyer partout dans le monde siéger à des comités. Nous siégeons à des comités sur les normes. Nous siégeons à des comités de l'Association canadienne de normalisation. Il y a au pays une véritable réticence à passer complètement au système métrique.

M. Sukh Dhaliwal: Une fois que nous serons passés complètement au système métrique, vous allez pouvoir mieux soutenir la concurrence...

M. Todd Stafford: Nous allons pouvoir nous lancer et travailler avec la Banque de développement du Canada, participer à des programmes pour nous lancer sur le marché mondial... Nous exportons notre produit partout dans le monde en ce moment, mais ce sont des secteurs très précis où aucun code d'électricité ne fonctionne... comme sur les lieux d'une mine où il y a un ingénieur canadien qui a spécifiquement demandé notre produit.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Concernant ce que mon ami M. Allison disait, le gouvernement précédent et nous, les libéraux, avons proposé et signé un certain nombre de traités.

En ce qui concerne le secteur manufacturier au Canada, nous sommes incapables de soutenir la concurrence de pays comme la Chine et l'Inde. C'est en baisse. Nous devons être une économie fondée sur le savoir, ou avoir des programmes permettant à nos PME de croître de manière à pouvoir faire du commerce international et offrir des occasions à nos jeunes.

J'aimerais savoir comment les entreprises et le gouvernement peuvent travailler en collaboration. Ma question s'adresse à vous tous. Tout le monde peut dire son mot.

M. Todd Stafford: Notre plus gros défi est en fait d'obtenir la normalisation, puis de nous débarrasser de la réglementation. Nous avons de la difficulté. Nous sommes en Ontario, alors nous devons faire face à toute sorte d'obstacles pour être concurrentiels. Nous avons des difficultés avec l'électricité. Nous avons de la difficulté avec les normes du travail. Nous avons de la difficulté avec toutes ces choses qui font tout simplement partie de notre environnement. Mais en même temps, quand nous avons l'occasion de faire notre entrée sur un marché étranger, nous devons nous battre contre nos propres normes qui ne se sont pas encore mondialisées.

Avant de nous inquiéter des autres programmes, la première étape est de faire en sorte que le Canada soit soumis aux mêmes règles du jeu que nos partenaires commerciaux.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que quelqu'un d'autre aimerait dire quelque chose?

Madame Peters.

Mme Avvey Peters: Si je comprends bien votre question, dans quelques secteurs de la technologie, le Canada a la capacité d'avoir un avantage sur la scène mondiale. L'intelligence artificielle, l'informatique quantique et la médecine régénérative sont des secteurs où nous sommes à l'avant-garde, car nous sommes en mesure de créer des produits et des services susceptibles de changer le monde.

Il est important pour nous de penser à la façon dont nous pouvons soutenir la progression dans ces secteurs de la technologie importants, car c'est dans ces secteurs que nous pouvons faire une grande différence.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal.

Nous allons maintenant entendre le NPD.

Monsieur Choquette, la parole est à vous.

[Français]

M. François Choquette (Drummond, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Ma première question sera pour vous, monsieur Noël. Je vais commencer par la fin de votre présentation. Vous avez parlé des producteurs laitiers au Canada. Ces derniers sont — comment le dirais-je poliment? — un peu épuisés par toutes les brèches qui sont survenues dans la gestion de l'offre dans le cadre des négociations de l'une et l'autre des ententes de libre-échange conclues récemment. Ils s'attendent bien sûr à des gestes de la part du gouvernement libéral actuel. Vous avez brièvement évoqué la mise à jour économique de la semaine dernière. Étiez-vous surpris, comme l'ont été les producteurs laitiers, de constater qu'il n'y avait rien dans cette mise à jour, aucune annonce, aucun signal leur permettant de croire qu'ils seraient dédommagés pour toutes les pertes subies à cause de ces ententes commerciales?

• (1215)

M. Philippe Noël: Comme premier élément de réponse, nous savons que le gouvernement fédéral veut organiser des consultations sur cette question, auxquelles nous souhaitons participer activement puisque énormément de nos membres sont préoccupés par cette question. Nous avons bon espoir que ces mesures seront clarifiées dans le cadre du prochain budget fédéral.

Par ailleurs, nous entendons souvent dire que certains producteurs n'ont rien reçu dans le cadre des autres accords de libre-échange, ou que les versements étaient nettement moindres que ce qui avait été promis, selon eux. Nous souhaitons que les paramètres de compensation pour les producteurs laitiers soient définis à court terme. Il est également souhaitable que soit rapidement mis en place un système, appliqué avec diligence, qui permettrait d'accélérer le versement des compensations promises aux transformateurs laitiers. Il faudrait aussi faire en sorte que les contributions du Fonds d'investissement dans la transformation des produits laitiers soient versées au prorata du volume de production.

M. François Choquette: Absolument.

Chez moi, à Drummond, plusieurs producteurs laitiers sont venus me voir. Ils avaient présenté une demande dans le cadre du Programme d'investissement pour fermes laitières, mais ils n'ont rien reçu parce que la fenêtre de réception des demandes liées à ce programme n'est restée ouverte qu'une journée, 24 heures ou quelque chose du genre. Du jour au lendemain, ils ont donc perdu la possibilité de recevoir des fonds pour se préparer à ces ententes. Ils espèrent que la prochaine fenêtre de réception des demandes permettra à tout le monde d'en présenter.

J'ai une autre question à vous poser, qui porte sur un problème que l'on voit beaucoup à l'heure actuelle, notamment au Québec, mais aussi un peu partout au Canada, soit le manque de main-d'oeuvre. Je pense qu'elle est due, entre autres, à l'évolution des besoins en matière d'économie, de main-d'oeuvre et de formation. Est-ce que la Fédération a une position à ce sujet? Prévoit-elle demander au gouvernement fédéral d'appuyer les provinces dans cette transformation économique? Toutes les entreprises — y compris les PME, je crois — sont en butte à ces difficultés lorsque vient le temps de recruter une main-d'oeuvre qualifiée et capable d'effectuer les nouvelles tâches d'aujourd'hui.

M. Philippe Noël: À la Fédération, c'est un de nos principaux enjeux. Nous travaillons extrêmement fort pour essayer de remédier à cette rareté de la main-d'oeuvre, qui pose un grand problème au Québec. La Fédération offre le programme Un emploi en sol québécois, qui vise plusieurs secteurs de l'économie. Parce que la plupart — voire la très grande majorité — des nouveaux immigrants arrivent dans la grande région métropolitaine de Montréal, nous souhaitons les encourager à s'établir davantage en région pour pourvoir les postes qui y sont vacants. Dans notre mémoire prébudgétaire présenté au gouvernement fédéral, nous demandons une aide spécifique pour favoriser la rétention des travailleurs expérimentés en milieu de travail. Cette aide fédérale pourrait aider à pallier le manque de main-d'oeuvre.

M. François Choquette: Merci beaucoup, monsieur Noël.

Nous soulevions ce sujet dans les recommandations de notre rapport de 2015.

Madame Arsenault, vous avez parlé de l'importance d'offrir une connexion Internet haute vitesse partout au Canada. Que pourrait faire le gouvernement pour vous aider à cet égard?

[Traduction]

Mme Carla Arsenault: J'ai eu un peu de difficulté à comprendre la dernière partie de ce que vous avez dit, mais je pense que vous posiez des questions à propos d'Internet.

J'ai fait pas mal de recherches et j'ai beaucoup discuté avec nos petites et moyennes entreprises dans diverses industries avant de venir ici aujourd'hui. J'ai été un peu surprise des observations que j'ai entendues. Je m'attendais à ce qu'elles énumèrent divers programmes et qu'elles me disent qu'elles ont besoin de telle ou telle autre chose. Toutefois, les discussions ne se sont pas du tout déroulées ainsi. Elles portaient sur des besoins de base. Je vais vous donner un exemple.

L'une d'elles vend des millions de dollars en fruits de mer dans le monde entier chaque jour, mais elle a du mal à réserver un billet d'avion sur Internet, car la connexion Internet ne fonctionne pas assez longtemps pour pouvoir cliquer sur le bouton de réservation afin d'envoyer des représentants à une foire commerciale à Pékin. Un autre exemple est que les employés ne peuvent pas appeler à la maison lorsqu'ils sont dans l'usine, car le service de téléphonie cellulaire est trop mauvais.

Un grand nombre d'entreprises et de régions rurales au pays exportent leurs produits, et les programmes et les services sont là, mais pour que certaines d'entre elles puissent prendre de l'expansion, c'est une question d'accès général au monde. L'Internet à large bande et le service de téléphonie cellulaire sont extrêmement importants pour certaines de nos communautés rurales. Le programme Brancher pour innover n'a pas été particulièrement utile pour notre région.

Il y a un fonds en fiducie provincial pour Internet qui est train d'être créé et qui, espérons-le, apportera un changement. C'est un besoin très fondamental. Ce n'est probablement pas ce que vous pensiez que j'allais vous dire aujourd'hui, mais...

• (1220)

Le président: Merci.

Le temps de parole du NPD est écoulé. Nous allons passer aux libéraux.

Madame Ludwig, je pense que vous allez partager votre temps de parole.

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

Je vous suggère, madame Arsenault, de discuter avec votre député.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Je me demandais qui allait dire cela. Elle a deux députés, en fait.

Mme Karen Ludwig: Double fonction, alors...

Je vais commencer avec vous, madame Arsenault.

Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. L'infrastructure pour l'Internet à large bande et le service de téléphonie cellulaire est absolument essentielle, non seulement pour attirer les entreprises dans nos régions rurales, mais aussi pour retenir les gens là-bas...

Vous avez mentionné plus particulièrement le Programme pilote d'immigration au Canada. Pourriez-vous nous communiquer les résultats que vous avez sur ce programme? Assurez-vous un suivi ou avez-vous des tableaux sur le suivi?

Mme Carla Arsenault: En ce qui concerne le Programme pilote d'immigration au Canada, ce que je soulignais plus particulièrement, c'est que nous avons un partenariat avec l'APECA et l'Office de l'immigration de la Nouvelle-Écosse. Ce partenariat nous a permis d'embaucher des responsables de programmes qui travaillent sur le terrain dans les régions rurales. Ils travaillent pour des organisations comme la nôtre et mettent les entreprises en contact avec l'office de l'immigration, en travaillant en étroite collaboration avec elles et en les aidant dans le processus administratif.

Bon nombre de ces petites entreprises n'ont pas les ressources internes. Elles n'ont aucune idée par où commencer ou à qui s'adresser, si bien que notre personnel frappe à leur porte et dit, « Si vous avez des problèmes de main-d'oeuvre, c'est une excellente solution pour vous », puis il travaille avec elles dans le cadre de ce processus.

Le programme a commencé il y a un peu plus d'un an, et un peu plus d'une centaine d'entreprises ont été désignées jusqu'à présent. De ces entreprises, nous avons 99 approbations. La désignation est lorsque l'on désigne des entreprises pour recevoir un travailleur, et l'approbation est lorsque les candidats ont été choisis. Bon nombre d'entre eux viennent avec des membres de leur famille.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Y a-t-il une région particulière dans le monde que vos entreprises ciblent, ou un ensemble de compétences particulières qui font défaut dans le secteur?

Mme Carla Arsenault: Pour ce qui est du Programme pilote d'immigration au Canada atlantique, les codes CNP sont un peu différents de ceux dans d'autres volets, ce qui est extrêmement avantageux, si bien que nous avons recours à des responsables et à plusieurs types de codes différents auxquels nous ne pourrions pas avoir recours normalement. Ce n'est pas précis. Cela dépend largement des besoins des entreprises.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Je partage mon temps de parole avec M. Hébert.

[Français]

M. Richard Hébert (Lac-Saint-Jean, Lib.): Merci, madame Ludwig.

Merci, monsieur le président.

Je voudrais féliciter tous les témoins qui nous ont fourni un bon éclairage sur les différentes situations qui nous ont été présentées.

Madame Peters, vous deviez être contente d'entendre dans l'énoncé économique du ministre Morneau qu'il y aurait de l'argent pour les médias numériques. Je pense que vous avez sûrement noté au passage l'aide qui va être accordée aux médias.

Toutefois, ma question va plutôt s'adresser à vous, monsieur Noël. Vous avez parlé de l'importance de faire affaire avec les États-Unis et de profiter de la frontière la plus naturelle qui soit. Il est question d'échanges représentant deux milliards de dollars tous les jours, ce dont vous êtes sûrement au courant. Vous savez aussi probablement que l'équipe de la ministre de la Petite entreprise et de la Promotion des exportations insiste beaucoup là-dessus.

Au cours des dernières années, le Canada a signé 14 accords différents avec 51 pays, ce qui lui ouvre des marchés supplémentaires totalisant 1,5 milliard de clients. Pouvez-vous nous dire si vos membres sont au courant de ces chiffres et de ces services, par exemple en consultant notre site Innovation.canada.ca? Je le suppose, mais je voudrais vous l'entendre dire et surtout savoir si nos fonctionnaires vous aident suffisamment à davantage exporter? On sait que les entreprises qui exportent davantage paient mieux leurs employés. C'est une roue qui tourne. Je voudrais entendre vos commentaires à ce sujet.

● (1225)

M. Philippe Noël: Nous reconnaissons que le gouvernement en fait beaucoup de nos jours pour informer les PME des avantages qu'offrent certains accords de libre-échange. Toutefois, ces PME nous disent souvent qu'elles ne sont pas suffisamment mises au courant des programmes d'aide. Il s'agirait donc de mieux les informer des débouchés possibles et des défis que présentent d'autres marchés.

Quant aux États-Unis, j'en ai beaucoup parlé. Il est important de diversifier nos exportations. Le gouvernement a d'ailleurs annoncé dans son énoncé économique des mesures pour augmenter et davantage diversifier les exportations des entreprises. Il faudrait faire une veille réglementaire, notamment des obligations douanières et des processus de certification. Il faudrait que le gouvernement collabore beaucoup plus étroitement avec les entreprises et qu'il fasse l'effort de leur faire part de cette aide. Je pense que c'est déterminant.

De notre côté, nous avons fait une tournée des entreprises. Nous avons visité 11 régions et rencontré 500 participants pour leur faire connaître l'Accord économique et commercial global, ou AECG, entre le Canada et l'Union européenne. À Montmagny, par exemple, nous avons parlé à 60 entrepreneurs — un chiffre énorme pour la région — pour leur faire valoir les nombreuses possibilités que leur offre cet accord de libre-échange. Nous faisons donc notre part. Le recours aux réseaux actuels comme celui de la FCCQ pourrait aider à faire cette promotion et à atteindre ces objectifs.

M. Richard Hébert: J'ai été heureux aussi d'entendre de votre part que...

[Traduction]

Le président: Désolé. Bel essai, mais nous allons passer à la prochaine série de questions.

Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

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

Merci aux témoins.

Je vais commencer avec Northern Cables.

Votre histoire est une grande réussite. Vous pourriez être une étude de cas pour le secteur manufacturier et être un fabricant prospère ici

au Canada. Je pense que vous avez dit que vous aviez cinq employés au début et que vous avez maintenant 230 employés et, qu'à l'heure actuelle, 50 % de vos revenus proviennent des exportations. De ces 50 %, quelle proportion de vos exportations est destinée aux États-Unis et au Mexique et quelle proportion de vos exportations est destinée à d'autres pays?

M. Todd Stafford: Les exportations sont principalement à destination des États-Unis. À l'heure actuelle, peut-être 2 ou 3 % de nos produits sont exportés ailleurs qu'aux États-Unis.

M. Peter Fonseca: Est-ce par l'entremise de la chaîne d'approvisionnement, avec quelques-unes des sociétés minières et d'autres entreprises avec lesquelles vous travaillez?

M. Todd Stafford: C'est plus particulièrement le secteur minier. L'industrie minière est notre principale occasion d'exportation.

M. Peter Fonseca: Vous cherchez à faire augmenter ces 2 ou 3 % et diversifier vos marchés à l'extérieur du marché nord-américain. Avez-vous un plan? Je sais que vous avez parlé de vous convertir au système métrique pour votre produit, mais avez-vous un plan robuste en place? Avez-vous fait part de ce plan et communiqué avec les bureaux du Service des délégués commerciaux?

M. Todd Stafford: Nous participons au programme de croissance accélérée. Le Conseil national de recherches, le Conseil des normes et la BDC nous ont remis un document de 40 pages. Ils nous accompagneront aux foires commerciales et nous présenteront... Mais nous avons un produit qui est calculé en pouces, si bien qu'il faut cibler les gens dans ces pays qui accepteront un produit calculé en pouces. Nous devons revenir aux principes de base et offrir notre produit avec des mesures que ces pays accepteront, après quoi nous pourrions déployer l'artillerie lourde. Notre site Web est déjà en espagnol.

M. Peter Fonseca: Excellent. Avez-vous un plan? Cela change-t-il votre fonctionnement? Quelles sont les répercussions?

M. Todd Stafford: C'est...

M. Shelley Bacon: Nous ne sommes pas le goulot d'étranglement.

M. Todd Stafford: Nous sommes prêts. Nous fabriquons le produit, qu'il soit calculé en pouces ou en mesures métriques. Nous vendons le produit au Canada en mètres. Il faut respecter la norme, surtout pour les câbles électriques, et c'est une histoire de réussite pour l'industrie minière, et il faut obtenir la spécification de l'Association canadienne de normalisation pour les dimensions métriques.

Nous n'avons pas besoin de financement. Nous n'allons pas aux foires commerciales. Nous siégeons déjà aux conseils internationaux. Nous avons simplement un produit qui est enclavé en quelque sorte.

M. Peter Fonseca: L'avenir semble-t-il prometteur?

M. Todd Stafford: Il est encore trop tôt pour le dire. Nous avons commencé à exercer des pressions pour faire accepter le système métrique depuis les 12 derniers mois seulement. C'est une bataille bureaucratique, et nous espérons pouvoir en parler aujourd'hui et obtenir un peu d'aide dans nos démarches.

● (1230)

M. Peter Fonseca: Merci, monsieur Stafford.

Merci, monsieur Bacon.

Ma prochaine question s'adressera à Mme Peters. Elle portera sur l'Énoncé économique de l'automne.

D'importants investissements seront effectués, soit 184 millions de dollars sur cinq ans, dans les services commerciaux pour les exportations. La somme de 13,5 millions de dollars sera investie dans les programmes de mentorat que vous avez mentionnés, de même que 10 millions de dollars seront versés au cours des trois prochaines années pour améliorer l'état de préparation des petites et moyennes entreprises pour ce qui est de leur capacité d'exportation.

Avez-vous eu l'occasion de lire le document pour voir comment ces investissements cadreront avec certains de vos besoins? Si je ne m'abuse, le mentorat est l'un des sujets que vous avez soulevés.

Mme Avvey Peters: Oui, nous l'avons lu avec grand intérêt.

Je pense que ce dont nous avons été en mesure de faire au cours des huit ou neuf dernières années, c'est de travailler en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux pour évaluer les entreprises, les petites entreprises habituellement, et nous assurer qu'elles sont prêtes à être jumelées à des délégués commerciaux sur le marché et à tirer parti des présentations et des conseils, notamment.

L'idée d'avoir plus de mentorat, de ressources et de façons d'aider les entreprises à faire leur entrée sur les marchés internationaux est certainement bien accueillie. Je sais que nos partenaires régionaux sont très intéressés à comprendre comment nous pouvons nous assurer de préparer adéquatement les entreprises.

J'ai eu l'occasion de parler au dirigeant du programme canadien des accélérateurs technologiques hier. Nous avons discuté de certaines des occasions d'encadrement et demandé si nous pouvions contribuer à élaborer un programme préalable pour les milliers d'entreprises que nous servons pour simplifier ces demandes.

Je sais que les délégués commerciaux sont inondés de demandes d'aide, et nous pouvons, je pense, aider à gérer une partie de ces demandes en tenant compte du temps et des ressources disponibles. Ce que nous avons vraiment accueilli, c'est l'occasion d'aider à déployer certaines de ces nouvelles mesures.

M. Peter Fonseca: Merci.

Le président: Nous allons maintenant entendre les conservateurs. Monsieur Hoback, la parole est à vous.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Merci, chers témoins, d'être ici.

Monsieur Bacon et monsieur Stafford, vous avez parlé dans votre exposé de la façon dont vous voyez la concurrence d'autres pays. Ces pays utilisent le système métrique, mais ils vendent leurs produits calculés en dimensions métriques en anglais au Canada. Est-ce ce qu'ils font?

M. Todd Stafford: Ils vendent seulement leurs produits en anglais.

M. Randy Hoback: Mais lorsqu'ils vendent leurs produits dans leur pays, ils utilisent le système métrique.

M. Todd Stafford: Ils utilisent le système métrique.

M. Randy Hoback: Ils font donc les deux. Ont-ils deux gammes de produits différentes alors?

M. Todd Stafford: Non, ce sont des mesures. C'est comme faire une conversion métrique sur une calculatrice. Pour la même machine, vous pourriez...

M. Randy Hoback: Donc, pour les produits qui sont expédiés dans ces pays, vous n'avez qu'à inscrire les mesures métriques sur l'étiquette.

M. Todd Stafford: Nous avons besoin de la norme pour accepter et autoriser les mesures métriques.

M. Randy Hoback: Si nous n'avons pas les normes, nous ne pouvons pas exporter nos produits. Donc, c'est une norme canadienne qui vous empêche d'exporter, pas...

M. Todd Stafford: Oui.

M. Randy Hoback: C'est un autre exemple où le gouvernement canadien empêche l'exportation; ce n'est pas les clients qui disent qu'ils ne peuvent pas prendre nos produits. Le secteur du boeuf tient le même discours. C'est ce que j'entends constamment. On me le répète tout le temps.

M. Todd Stafford: Oui.

M. Randy Hoback: Ce que je trouve intéressant notamment, c'est que nous parlons d'ouvrir de nouveaux marchés. Or, nous ne respectons pas la réglementation et les homologations, comme les problèmes auxquels nous avons été confrontés avec différents règlements et différents pays.

Y a-t-il des suggestions sur ce que nous devrions faire au Canada? Lorsque vous décidez, par exemple, de pénétrer le marché de l'Union européenne, et que vous avez une source au Canada, vous dites: « Voici les exigences relatives à l'homologation pour exporter dans ces pays en Europe. Voici la plateforme d'essai que nous avons au Canada et, si les produits réussissent les mises à l'essai, alors ils respectent les exigences relatives à l'homologation. »

Des démarches comme celle-ci sont-elles entreprises au Canada?

M. Todd Stafford: Il y a des conseils chargés des normes internationales, le Conseil canadien des normes et CANENA...

M. Randy Hoback: Mais pour les essais, il devrait y avoir une vérification.

M. Todd Stafford: On précise une méthode d'essai, puis différents laboratoires sont...

M. Randy Hoback: D'accord.

M. Todd Stafford: Nous avons envoyé des produits au Mexique pour effectuer des essais et déterminer s'ils respectent les normes, puis d'autres essais ont été menés à Chicago. Il y a un système relatif aux normes qui est assez bon, et il y a de nombreux câbles, produits de télécommunication et fibres optiques qui sont déjà sur les marchés internationaux, mais pour les câbles miniers, plus particulièrement, et les câbles d'alimentation en Amérique du Nord, nous sommes aux prises avec ce système en pouces.

M. Randy Hoback: D'accord.

Madame Peters, je veux vous parler de la prochaine génération.

Nous voyons des changements structurels dans le secteur de l'électronique, et il y a aura des technologies perturbatrices dans le futur. L'une d'elles est l'impression en 3D. Ce que je trouve très intéressant, c'est que nous adoptons tous ces règlements et, soudainement, je peux télécharger un fichier dont j'ignore la provenance, l'imprimer et l'afficher sur Kijiji le lendemain.

Comment sommes-nous, en tant que législateurs, censés gérer cette situation? Ces technologies arrivent sur le marché et prendront de l'ampleur. Nous avons vu un exemple d'une arme de poing. Vous pouvez imprimer en 3D une arme de poing, et tout le monde est révolté, mais la réalité est que la technologie existe maintenant.

Quelle position devons-nous adopter, et comment pouvons-nous tirer parti de la situation? Nous voulons être les dessinateurs, les gens qui créent le dessin qui sera affiché sur le Web et qui le vendent. Comment pouvons-nous tirer parti de cette occasion?

Mme Avvey Peters: Je pense que l'une des façons est de mobiliser les entreprises qui conçoivent cette technologie ou qui l'utilisent pour adapter leurs activités dans d'autres industries. Je ne peux pas parler des interdictions de téléchargement.

● (1235)

M. Randy Hoback: Comment pouvons-nous réglementer cela? Comment appliquons-nous des normes?

Vous avez parlé de marges normalisées, monsieur Stafford, où des normes sont mises en place. Je peux venir de n'importe où et, soudainement, j'ai un câble... eh bien, un câble n'est peut-être pas un bon exemple, mais une pièce, un gadget que j'imprime. Vous l'imprimez en 3D. Il n'y a aucune norme gouvernementale; aucune mesure n'est en place, mais j'ai imprimé l'objet et, comme vous le dites, je peux l'afficher sur Kijiji le lendemain.

M. Todd Stafford: Si vous imprimez un produit qui n'a pas de norme... Pour bon nombre de produits, il faut une norme CSA ou UL, si bien qu'il incomberait à ces entités de s'assurer que le produit a une norme UL. Vous entendez parler de rappels. Dans notre industrie, nous entendons constamment parler de rappels, en raison de produits qui proviennent de l'étranger, principalement pour les magasins à un dollar, qui ont un faux symbole UL, et un énorme rappel s'ensuit. Pour protéger une partie de cette propriété intellectuelle, certains des produits que nous fabriquons ont un graphique qui est placé sur l'étiquette ou le produit, qui nous est vendu par UL ou la CSA.

M. Randy Hoback: C'est le problème. Vous fabriquez et vendez le produit.

C'est une situation où les gens fabriquent le produit à la maison et le vendent le lendemain. Vous pouvez vous procurer une fausse norme CSA ou non. J'essaie simplement d'avoir des conseils sur la façon de tirer parti de cette situation, car l'époque où l'on expédiait des marchandises dans des conteneurs a peut-être changé. Nous pourrions simplement envoyer un dessin à une installation d'impression en 3D en Chine, qui imprimera 10 000 copies le lendemain.

Comment pouvons-nous pénétrer ce marché? Comment pouvons-nous profiter de cette occasion?

Carla, vous avez peut-être des idées, parce que vous avez parlé...

M. Todd Stafford: Pardonnez-moi, mais je pense que nous devons protéger l'intégrité de la norme. Le symbole UL et le symbole CSA doivent avoir de la valeur. Si ces symboles sont contrefaits, c'est ce que le gouvernement devrait faire. Nous allons respecter la norme. C'est simplement pour nous protéger, pour que tout le monde ait à respecter la norme.

M. Shelley Bacon: J'aimerais aussi faire valoir un point qui pourrait... Je m'excuse si nous avons abordé dans notre exposé des aspects qui vous sont moins connus qu'ils le sont pour nous, étant donné que nous travaillons dans l'industrie. Nous avons des échanges commerciaux avec des pays dont la devise ne fluctue pas et n'est pas sur le marché des changes. Par conséquent, beaucoup de ces pays exportent des marchandises au Canada à des prix qui leur conviennent peut-être, mais qui sont inférieurs au prix que nous payons pour les matières premières.

Dans ce contexte, comment peut-on rester concurrentiel? Ce sera un énorme problème à l'avenir, car si cela continue, on se trouvera à décimer ce qui reste du secteur de la fabrication au pays, étant donné que tout sera importé à des prix que personne ne pourra égaler. C'est déjà un enjeu pour nous; en effet, malgré notre forte croissance, nous avons aussi traversé la rivière. Nous regardons du côté des États-

Unis. Si nous ne pouvons faire des affaires au Canada et être concurrentiels, nous devons peut-être aller ailleurs. Comme vous le savez, les États-Unis ont renforcé leurs règles d'importation. La question de la valeur monétaire des biens importés est un enjeu important.

Mme Carla Arsenault: Je sais qu'au sein de nos organisations, certains de nos producteurs estiment que c'est une question de perspective globale en particulier par rapport à l'importation de matériaux et de matières premières. S'ils ne peuvent être concurrentiels sur ce plan, ils veulent au moins avoir la possibilité d'être concurrentiels pour des choses comme le transport, pour assurer le mouvement des marchandises et les exporter. C'est un peu lourd...

M. Randy Hoback: Transport ferroviaire, transport aérien, conteneurs...

Le président: Il nous reste seulement deux ou trois minutes. Monsieur Choquette, je pense que vous aviez une question.

[Français]

M. François Choquette: Merci, monsieur le président.

Je vais retrouver ma question, laquelle n'est pas très loin. Je pense que c'est Mme Arsenault qui a soulevé le sujet.

[Traduction]

Madame Arsenault, je pense que c'était vous qui avez parlé d'un guichet unique qui permettrait aux PME d'avoir accès à tous les programmes gouvernementaux. Pourquoi est-ce si important et pourquoi devrions-nous le faire?

Mme Carla Arsenault: Les commentaires que j'ai entendus à maintes reprises dans mes discussions avec les entreprises portaient sur le manque ou encore l'absence de programmes. Ne vous méprenez pas: il y a beaucoup de programmes, bien qu'imparfaits. Encore une fois, le principal problème pour la plupart de nos PME, c'est qu'elles ne savent pas où commencer à chercher.

Notre organisation est sur le terrain, comme d'autres, notamment Communitech. Nous connaissons ces autres entreprises. Je peux appeler directement un PDG pour parler d'un enjeu quelconque. Ils savent qu'ils peuvent nous appeler, parce que nous jouons le rôle de personne-ressource. Donc, je ne propose pas l'adoption d'un modèle uniforme à l'échelle du pays, mais plutôt la mise en place, à l'échelle communautaire, de ressources pouvant servir de centre de référence, à l'instar des associations d'affaires.

● (1240)

M. François Choquette: Merci.

Êtes-vous d'accord avec cela, madame Peters?

Mme Avvey Peters: Absolument. Le détachement de personnel dans les régions, par exemple un délégué commercial ou un conseiller de la BDC, est une des façons de favoriser cela. Ces gens deviennent alors une ressource de proximité et, comme Mme Arsenault l'a indiqué, ils peuvent tisser des liens avec des centaines ou des milliers d'entreprises qui entretiennent au quotidien des relations avec des organismes comme le nôtre. Cela devient une relation d'un à plusieurs.

Le président: Merci beaucoup.

Nous avons terminé.

Je remercie les témoins de leurs commentaires et de cette excellente discussion. Merci d'être venu de partout au pays. Il est difficile de se déplacer à cette époque de l'année.

Le Comité doit maintenant examiner deux brèves motions. Si je n'entends aucun argument contre, nous les considérerons comme adoptées.

La première motion est liée au dépassement du budget de déplacement dans le cadre de notre étude sur l'impact des tarifs. Nous avons besoin d'un budget supplémentaire d'environ 11 000 \$, puisque nous avons tenu plus de réunions que prévu.

(La motion est adoptée.)

Le président: Le deuxième point porte sur une question technique qui a été soulevée par M. Hoback. Outre Santiago, au Chili, il semble que nous irons aussi à Valparaiso. Il fallait l'inclure dans notre demande.

Cela vous convient-il?

(La motion est adoptée.)

M. Randy Hoback: Lorsque vous présenterez cette demande, je pense que vous devriez discuter avec les autres présidents et leur dire que c'est insensé. Le Chili reste le Chili, que vous alliez à Valparaiso ou à Santiago. Pourquoi faut-il être si précis? Pour moi, c'est tout simplement ridicule. C'est absolument ridicule.

Le président: Je sais. C'est un peu exagéré. Cela dit, je tiens à vous dire que je me rendrai au sous-comité dès que nous aurons terminé pour faire notre dernière présentation, et j'espère que ce sera approuvé.

Quoi qu'il en soit, c'est là-dessus que se termine la réunion.

Merci à tous d'être venus. Bon retour à la maison.

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.

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 : <http://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: <http://www.ourcommons.ca>