



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent du commerce international

---

CIIT • NUMÉRO 084 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le lundi 30 octobre 2017**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le lundi 30 octobre 2017

• (1525)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):** Bonjour à tous et bienvenue à Ottawa en ce lundi venteux. Ceux qui ont encore un parapluie en bon état ont beaucoup de chance. La plupart des parapluies ont été déchirés ce matin.

Je m'appelle Mark Eyking. Je suis président du Comité permanent du commerce international. Nous entreprenons une étude sur le multiculturalisme et le commerce international et c'est notre première réunion.

Bienvenue à nos témoins. Je vous ai rencontrés avant le début de la séance. Nous comptons avoir quelques réunions sur ce sujet très important. Le Canada comprend de nombreuses cultures et nationalités différentes et il y a bien sûr un lien entre les gens de ce pays et le commerce.

Nous allons commencer sans plus tarder. Les témoins disposent d'à peu près cinq minutes et nous passerons ensuite au dialogue avec les membres du Comité.

Nous entendrons d'abord le représentant de la Chambre de commerce Canada-Pologne. Vous avez la parole, monsieur.

**M. Wojciech Sniegowski (président, Canada-Poland Chamber of Commerce):** Monsieur le président et membres du Comité, merci beaucoup d'avoir invité la Chambre de commerce Canada-Pologne à prendre la parole aujourd'hui.

La Chambre de commerce Canada-Pologne se consacre à la promotion, au développement et à la croissance des occasions d'affaires, de commerce et d'investissement entre le Canada et la Pologne, ainsi qu'au développement de relations et des possibilités de réseautage avec d'autres organisations commerciales ethniques au Canada. Voilà comment nous appuyons nos membres.

La Chambre de commerce Canada-Pologne a été constituée le 21 juin 1994. Il s'agit d'une date importante, car elle coïncide avec l'arrivée au Canada de la dernière grande vague d'immigrants polonais. Entre la fin des années 1980 et le début des années 1990, quelque 100 000 Polonais se sont installés au Canada. Depuis lors, l'activité économique dans toute la communauté polonaise s'est épanouie. La communauté polonaise du Canada compte maintenant près d'un million de personnes et le plus récent répertoire d'entreprises canado-polonaises énumère environ 5 000 entreprises de consommation directe. Ce répertoire n'inclut pas les nombreuses autres entreprises de fabrication, de construction et de transport canado-polonaises qui fonctionnent sur une base d'entreprise à entreprise.

Malheureusement, la prospérité à long terme de ces entreprises est actuellement mise en doute. La pénurie de main-d'œuvre qualifiée est un sérieux obstacle pour nombre d'entre elles. Bien que les politiques d'immigration du Canada soient théoriquement conçues

pour remédier aux pénuries de main-d'œuvre, les programmes existants ne peuvent s'attaquer à la crise actuelle. Des organismes comme le nôtre soulèvent régulièrement ces préoccupations lors de nos discussions avec des fonctionnaires, mais nous sommes d'avis qu'il faut aussi offrir une solution lorsqu'on soulève un problème.

La Chambre de commerce Canada-Pologne maintient d'excellentes relations avec un vaste réseau d'entreprises à travers le monde. Grâce à ce réseau, nous pouvons aider à trouver des sources de main-d'œuvre qualifiée en vue d'une immigration possible au Canada. En particulier, des milliers de Polonais et Européens de l'Est qualifiés résident et travaillent actuellement au Royaume-Uni. Étant donné l'incertitude quant aux négociations en cours sur le Brexit, plusieurs de ces deux millions de citoyens européens sont préoccupés quant à leur avenir; toutefois, cette situation est une excellente occasion pour le Canada. Un programme d'immigration conçu prudemment permettrait aux entreprises canado-polonaises et canadiennes d'avoir accès en temps opportun à cette main-d'œuvre anglophone qualifiée et hautement scolarisée. La Chambre de commerce Canada-Pologne est prête et disposée à servir de partenaire crédible du gouvernement du Canada pour faciliter une telle initiative.

Il importe de souligner que tout au long de l'histoire de l'immigration au Canada de nombreux organismes communautaires ont participé à ce processus, notamment en aidant les autorités d'immigration à traiter des milliers de demandes. En fait, le Congrès canadien polonais a parrainé mon immigration au Canada.

Je vous donne un exemple qui me concerne personnellement. Peu de temps après la proclamation de la loi martiale en Pologne en 1981, le Congrès polonais canadien a conclu une entente de parrainage avec le ministère de l'Immigration du Canada pour faciliter l'accueil des personnes fuyant la persécution sous le régime communiste polonais. Ce programme a été un réel succès. La section torontoise du Congrès canadien polonais a aidé à l'administrer et environ 30 000 personnes ont été parrainées entre 1987 et 1991.

Nous recommandons la mise en oeuvre d'un programme semblable, qui serait un moyen simple de combler le déficit urgent de compétences dans notre main-d'œuvre. Nous sommes profondément investis dans le bien-être continu des communautés polonaises du Canada et du milieu des affaires canadien dans son ensemble. C'est pourquoi nous sommes prêts à jouer notre rôle pour trouver une main-d'œuvre qualifiée qui avantagera les entreprises canadiennes, renforcera l'économie et stimulera le commerce international.

Merci.

●(1530)

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons passer à Cyclone Manufacturing.

Allez-y. Vous avez la parole.

**M. Andrew Sochaj (Cyclone Mfg. inc.):** Merci.

J'ai un exposé, si vous désirez en avoir une copie.

**Le président:** Nous le distribuerons pour vous. Est-ce un document bilingue?

**M. Andrew Sochaj:** Non, il est en anglais.

**Le président:** D'accord. Nous le ferons traduire avant de le distribuer.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Il sera traduit plus tard, mais pourrions-nous en avoir une copie maintenant?

**Le président:** Oui, allez-y, si le Comité est d'accord.

**M. Colin Carrie:** Le Comité est-il d'accord?

[Français]

**Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Je suis la seule qui parle français.

[Traduction]

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Excusez-moi de vous interrompre, monsieur le président, mais cela est injuste envers les membres du Comité qui désirent avoir une copie en français.

Pouvons-nous obtenir le document plus tard?

**Un député:** C'est le Règlement.

**Le président:** D'accord. Nous n'avons pas le consentement unanime.

Je suis désolé, monsieur. Ce n'est pas un problème. Cela arrive très souvent. Nous allons le faire traduire. Il n'y a aucun problème.

Allez-y, vous avez la parole.

**M. Andrew Sochaj:** Merci.

Fondée en 1964, Cyclone Manufacturing est entrée dans le secteur de l'aérospatiale en 1978. Nous sommes une société intégrée verticalement en qualité de fournisseur de premier et de second rang pour tous les principaux clients de l'aérospatiale. À l'heure actuelle, nous disposons d'une surface de 360 000 pieds carrés. Au total, nous avons plus de 100 machines à commande numérique par ordinateur.

Je dirais que nous sommes l'une des plus grandes entreprises privées en Amérique du Nord à l'heure actuelle. Nous fournissons des composants à l'échelle mondiale: 23 % de nos clients se trouvent en Amérique, ou aux États-Unis; 32 % en Europe; 37 % au Canada; et 8 % en Asie. Nos clients qui se trouvent aussi loin que le Japon, la Chine, Taiwan, la Corée, l'Amérique du Sud, le Brésil et l'Europe. Or, nous sommes présents un peu partout dans le monde.

Nos principaux clients sont Bombardier; Boeing; Triumph; AIDC; Israel Aerospace Industries, IAI; Embraer; Avcorp; ShinMaywa au Japon; Stelia; Saab en Suède; Zodiac; MHI, Mitsubishi, au Japon; Spirit aux États-Unis et en France; FACC en Autriche; et General Electric.

Encore une fois, je mentionne nos clients européens, soit Bombardier, FACC, Saab, Stelia et IAI en Israël. En Amérique du Nord et du Sud, nos clients sont Bombardier, Lockheed Martin, Spirit, Triumph, Embraer et Avcorp. En Asie, nos clients sont AIDC à Taiwan, MHI, AVIC et ShinMaywa.

Nous fabriquons des composants pour tous les avions de passagers, comme les Airbus A320, A330 et A350; les Boeing 777X, 737 MAX et 787; les Bombardier CRJ, CL-350, Global Express 5000 et 6000, Global Express 7000 et 8000, C Series et Q400; les Embraer; les Gulfstream; les Lockheed Martin, etc.

Nous avons quatre installations en Ontario, dont trois à Mississauga et une à Milton. Une cinquième installation est située en Pologne. Au total, nous disposons de 360 000 pieds carrés de superficie. À l'heure actuelle, nous avons 750 employés. Notre croissance est d'environ 15 % par an. À la fin de l'exercice 2017, nous avons expédié des marchandises d'une valeur de 98 millions de dollars canadiens. L'an prochain, nous devrons en expédier 15 % de plus. Or, nous devrons embaucher 15 % plus d'employés et disposer de 15 % plus d'espace et d'équipements.

Je crois que nous utilisons un plus grand nombre de procédures spéciales — notre clientèle en est la preuve — que toute autre société canadienne à l'heure actuelle. Nous produisons des composants comme des longerons d'une longueur de 10 mètres pour le Dreamliner, ainsi que des petits composants pour l'Airbus A350 et de nombreux autres avions.

Je crois devoir abréger un peu mon exposé, étant donné qu'il me reste à peine quelques minutes.

La plupart des composants que nous fabriquons sont pour des assemblages d'ailes, comme les nervures. Nous fabriquons des déporteurs pour l'Airbus A350 — il y en a 14 pour chaque aile. Ceux-ci sont visibles à l'atterrissage. Cyclone fabrique les extrémités d'ailes pour tous les 737.

●(1535)

Nous avons récemment remporté plusieurs contrats de fabrication de portes, notamment pour Boeing. À l'heure actuelle, Cyclone fabrique les portes de secours des pilotes du Dreamliner 787 et du 737 MAX 9.

Nous fabriquons également des systèmes de commandes de vol. Cyclone fabrique toutes les nervures du bord d'attaque et du bord de fuite des ailes pour le 8050.

Nous avons des contrats importants liés au Bombardier Global Express 7000. Nous aidons à créer un avantage concurrentiel pour cet avion.

J'aimerais revenir à la question qui nous préoccupe: la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Environ 90 % de nos employés ne sont pas nés au Canada. Je ne suis pas non plus né au Canada; j'y suis arrivé en 1978. Dix ans plus tard, en 1990, j'ai acheté l'entreprise.

Nous avons 25 employés. À l'heure actuelle, nous produisons autant en deux jours que nous le faisons autrefois en une année — et je suis très reconnaissant envers le Canada, c'est un pays formidable; je l'apprécie vraiment — évidemment avec l'aide du gouvernement canadien. Sans cette aide, nous n'aurions pas pu obtenir ces résultats.

Je peux vous dire que nous collaborons actuellement avec la Pologne. J'ai créé une société en Pologne et je constate que les règlements canadiens sont vraiment favorables. Ici, nous avons beaucoup moins de règlements qu'en Europe. Je ne vois aucun problème. Je dois sensibiliser les gens et les responsables des douanes en Pologne. Je dois sensibiliser tout le monde. Nous innovons: nous sommes une nouvelle entité.

Merci beaucoup. J'apprécie votre invitation et je vous en remercie.

• (1540)

**Le président:** Merci, monsieur. Nous sommes heureux que vous soyez venus dans ce pays. Votre entreprise a fait une grande contribution à notre économie et vous êtes bien établis dans le monde entier. Merci d'avoir été des nôtres.

Nous passons maintenant à la Chambre de commerce Canada-Grande-Bretagne.

Allez-y, madame Terry.

**Mme Bernadette Terry (La Chambre de commerce Canada-Grande-Bretagne):** Merci beaucoup, monsieur le président et membres du Comité, de nous avoir invités et de nous donner l'occasion de prendre la parole à propos de cette importante question.

La Chambre de commerce Canada-Grande-Bretagne a été constituée en 1951. Son siège social est situé à Toronto, mais nous sommes sur le point d'ouvrir une section à Ottawa et nous prenons de l'expansion à l'échelle du pays. Nous avons actuellement 100 membres et, comme c'est le cas de ma collègue ici, ils travaillent en étroite collaboration avec plusieurs partenaires internationaux, dont le British American Business Council. Notre organisme comprend des chambres de commerce au Royaume-Uni et aux États-Unis, ce qui représente 30 sections en tout, en plus du Conseil des chambres de commerce britanniques en Europe. Or, il s'agit d'un réseau important.

En plus d'être membre fondateur de la section d'Ottawa, j'ai aussi ma propre entreprise, BTI Global Innovation. Nous fournissons des services de consultation aux gouvernements et aux entreprises individuelles pour la mise en œuvre de leur stratégie d'expansion internationale et pour leur implantation et leur croissance au Canada.

Sur ce, je cède la parole à ma collègue, Karima-Catherine, qui représente sa propre compagnie ainsi que le conseil d'administration de la section de Toronto.

Merci.

**Mme Karima-Catherine Goundiam (Red Dot Digital):** Bonjour à tous. Je suis également immigrante, étant arrivée au Canada en 2000.

J'ai monté mon entreprise, Red Dot Digital, en 2014. Nous offrons des services de consultation à tous les secteurs d'industrie. Récemment, nous avons étendu nos activités en France et aux États-Unis. Par ailleurs, nous connaissons un taux de croissance annuel d'environ 50 %.

Je siège également au conseil d'administration de la Chambre de commerce Canada-Grande-Bretagne et je suis coprésidente du comité des adhésions; c'est également en cette qualité que je suis ici.

C'est tout.

**Le président:** Merci.

Cela met fin aux témoignages.

Avant de poursuivre, j'aimerais souligner la présence de Jerry Sherman. Je suis heureux que vous soyez ici, monsieur. Vous êtes bien connu sur la Colline du Parlement. Vous représentez Embassy Connections Canada.

Nous allons entamer la discussion avec les députés. Nous donnons d'abord la parole à Colin Carrie, du côté des conservateurs. Vous avez cinq minutes.

**M. Colin Carrie:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence ici.

Je lirai mes deux questions en espérant que nos témoins nous donneront leurs avis.

Vous avez parlé des problèmes relatifs à la main-d'œuvre qualifiée. Avez-vous des recommandations à proposer au gouvernement quant à sa politique d'immigration? Existe-t-il des façons d'accentuer la capacité des communautés ethnoculturelles à faire du commerce dans différentes régions en améliorant notre politique d'immigration? C'est la première question.

L'autre question porte sur les accords de libre-échange. Je voulais simplement savoir ce que vous en pensez. Ces ententes aident-elles les communautés ethnoculturelles à encourager le commerce à travers le monde et devrions-nous conclure davantage d'accords de libre-échange? Le cas échéant, selon vous, quels pays devrions-nous privilégier?

Je vais maintenant me taire. M. Sochaj pourrait peut-être répondre en premier, suivi par les autres témoins.

• (1545)

**M. Andrew Sochaj:** Comme je l'ai mentionné, les règlements canadiens sont relativement simples. L'importation de marchandises au Canada ne nous pose aucun problème. Nous exportons 95 % de notre... En fait, si nous incluons Bombardier — il s'agit aussi d'une exportation — nous exportons l'ensemble de nos produits.

D'après ce que je peux voir, l'Europe est notre principal problème à l'heure actuelle. À mon avis, un accord global nous serait utile. Lorsqu'il aura été adopté... Les fonctionnaires en Pologne, par exemple, sont très passifs. Ils ne prennent aucun risque. Ils ont peur d'être blâmés si les choses tournent mal. Leurs règlements ne sont pas très clairs. Ils sont sujets à interprétation, et ils changent souvent selon le gouvernement en place. Je crois que l'adoption d'un accord élargirait vraiment nos relations commerciales avec l'Europe.

**M. Wojciech Sniękowski:** Pour ce qui est de l'immigration, aucun programme en particulier ne me vient à l'esprit, étant donné que je ne les connais pas tous. Je sais qu'il existe plusieurs programmes; toutefois, la plupart de ceux qui portent sur les métiers spécialisés présupposent une invitation de l'entreprise en question. Ce processus est coûteux. À l'heure actuelle, je crois qu'il en coûte 3 000 \$ seulement pour obtenir une confirmation d'emploi.

À titre d'exemple, l'une de nos grandes entreprises de transport a constamment besoin de conducteurs. Elle souligne qu'elle ne dépensera pas 3 000 \$ pour embaucher quelqu'un qui quittera leur entreprise pour un autre employeur le lendemain de son arrivée au Canada. Cela n'a aucun sens. Il s'agit d'une grande entreprise qui embauche environ 300 conducteurs; or, dans son cas, cette dépense deviendrait vraiment prohibitive.

À mon avis, notre chambre de commerce et des organisations semblables — pas nécessairement la Chambre de commerce Canada-Pologne exclusivement — pourraient faciliter ce processus en obtenant elles-mêmes ces évaluations. Je peux vous donner un exemple. Le Congrès polonais canadien offrait un tel programme et il a connu beaucoup de succès. Par conséquent, comme je l'ai mentionné, un grand nombre d'entreprises ont été créées à la suite de cette vague d'immigration. Je ne désire pas piller la main-d'œuvre spécialisée de la Grande-Bretagne, mais ces gens font face à l'incertitude. Ils ne savent pas vraiment quelles seront les règles lorsque les négociations sur le Brexit seront terminées. Or, je crois que cela crée un bref créneau d'opportunité pour inciter ces gens à venir au Canada. Nous pourrions être très utiles à cet égard. Évidemment, il nous faudrait discuter des possibilités avec le ministère. Nous ne désirons pas proposer une solution qui serait inacceptable au ministère de l'Immigration.

Je crois qu'il y a moyen de trouver une solution qui serait avantageuse pour le Canada. Évidemment, il ne s'agit pas d'entreprises polonaises exclusivement. J'ai discuté de cette question avec des députés provinciaux et avec le ministre Sousa; tous ont confirmé qu'il s'agit de l'enjeu principal qui touche les entreprises à l'échelle de la province. Je dois tenir pour acquis que vous, mesdames et messieurs, avez eux des discussions semblables avec des entrepreneurs quant aux pénuries de main-d'oeuvre.

Je peux vous donner un exemple simple. J'ai un...

**M. Colin Carrie:** Vous pourrez peut-être me donner cet exemple plus tard, étant donné qu'il me reste, je crois, moins de deux minutes pour les deux autres témoins.

**M. Wojciech Sniegowski:** Pardon.

**Le président:** Je suis désolé, mais vous n'avez pas suffisamment de temps pour poser une autre question.

**M. Wojciech Sniegowski:** Pour ce qui est du dernier enjeu, l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne, nous croyons évidemment qu'il s'agit d'un excellent accord. Le problème est, tout d'abord, que celui-ci n'est pas tout à fait ratifié. Il fonctionne déjà, mais les entreprises canadiennes ne disposent pas vraiment des informations nécessaires quant aux façons de l'utiliser. Les règlements sont difficiles à trouver. Nous tentons d'assister à toutes les présentations à cet égard, mais il nous manque des précisions. À titre d'exemple, les sites polonais offrent de bien meilleures instructions. Comme vous le savez, il s'agit d'un accord de 400 pages et tous ne sont pas en mesure de le déchiffrer. Vous savez également que l'ensemble du problème se trouve dans la réglementation et pas dans l'accord.

Voilà ce qu'il nous manque.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cookville, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Comme vous le savez tous, notre pays est très diversifié au plan culturel et à l'exception de nos peuples autochtones, nous sommes tous des immigrants. Donc, nous sommes venus d'un peu partout dans le monde, peu importe si les Britanniques ou les Français ont été nos premiers colons, ou les plus récents que nous accueillons aujourd'hui. Le comité du commerce international, lorsque le Canada a signé l'AECE, était à la recherche d'occasions d'accroître le commerce et de mettre à profit ce potentiel que nous avons grâce à nos communautés multiculturelles et aux chambres de commerce dont un grand nombre d'entre vous font partie. Nous essayons de trouver la façon de connaître les succès dont Andrew a parlé, lui qui en a eu beaucoup sur le plan du commerce international, qui a fait prospérer son entreprise ici, puis ce que nous pouvons faire de notre côté par le truchement de nos programmes canadiens d'exportation et d'autres programmes du genre. Il pourrait s'agir aussi d'immigration, c'est-à-dire de faire venir la main-d'oeuvre qualifiée, mais d'un point de vue du gouvernement, comment pouvons-nous vous aider à faire prospérer ces entreprises?

C'est une chose de signer un accord commercial, mais c'en est une autre de le voir prendre forme et d'accroître les possibilités d'affaires. Nous avons vu le succès qu'a remporté Andrew avec Cyclone, son entreprise manufacturière, mais nous voulons aider d'autres entrepreneurs. Vous avez pavé la voie.

Nous écouterons d'abord les dames, puisque nous venons d'écouter les messieurs, puis nous passerons à la Polish Chamber of Commerce.

Bernadette et Karima.

• (1550)

**Mme Bernadette Terry:** Voulez-vous commencer?

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Bien sûr.

J'aimerais aller un peu dans la direction opposée et parler de l'industrie des services, que je représente, et de ce que nous appelons l'économie à la demande. Nous n'avons pas de pénurie de main-d'oeuvre. Nous avons une pénurie d'occasions pour entrer sur les marchés qui ont été de façon générale et systématique donnés aux grandes entreprises, les Deloitte de ce monde, etc. Il semble y avoir un fossé au Canada en ce qui concerne les entreprises de taille moyenne. Vous avez les grandes entreprises, puis vous avez les pigistes, mais il n'y a pas de véritables petits et moyens écosystèmes. Vous avez les entreprises qui sont axées sur les produits dans l'industrie technologique, mais rarement dans la véritable industrie des services, qui dessert l'industrie technologique. Voilà où se trouvent d'après moi les marchés porteurs d'avenir pour nous.

**M. Peter Fonseca:** Est-ce que cela inclurait le commerce international?

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Tout à fait.

Si vous me le permettez, ce que j'attends du gouvernement, c'est moins de bureaucratie et plus de renseignements directs pour ce qui est du rapprochement d'entreprises. Tout ce que j'ai fait sur le plan du commerce international est venu de ma propre initiative. J'ai commis des erreurs et j'ai pavé ma propre voie, ce qui accapare énormément de temps et d'argent.

**M. Peter Fonseca:** Andrew, vous avez dit que vous avez tiré parti de nombreux programmes, fédéraux comme provinciaux, pour vous aider à faire croître vos affaires un peu partout dans le monde.

**M. Andrew Sochaj:** Oui. Dans notre cas, nous sommes à l'opposé. Ce ne sont pas les occasions qui manquent, mais nous devons vraiment maintenir notre bilan équilibré. Nos activités sont à forte intensité de capital. Je ne peux pas prendre trop d'expansion. Ma comptabilité, ma tenue de livres doivent respecter certaines exigences des banques. Voilà nos principaux problèmes. Comme je l'ai mentionné plus tôt, je suis reconnaissant au gouvernement canadien de nous avoir beaucoup aidés par le passé. C'est ainsi que nous avons réussi à amener l'entreprise à la taille qu'elle a maintenant.

Tout comme le gouvernement du Canada, je pense que ce que vous pouvez faire, c'est que les installations diplomatiques canadiennes un peu partout dans le monde soient au courant des nouveaux règlements. Au premier appel, elles auraient déjà des renseignements pour nous. Ainsi, si nous appelons à Varsovie, ou à une autre ambassade, nous pourrions obtenir des renseignements à jour. Ils ne sont pas toujours tenus à jour. Parfois, lorsque j'appelle, on me renvoie au gouvernement ici, à Ottawa, pour appeler quelqu'un d'Ottawa et obtenir l'information.

Je pense que cela aiderait aussi.

**Le président:** Merci. Voilà qui met fin à votre temps de parole.

Nous passons au NPD. Madame Ramsey, vous avez cinq minutes.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Merci beaucoup.

Au sein de notre comité, nous avons beaucoup entendu parler des pénuries de main-d'œuvre qualifiée dans différents secteurs d'un bout à l'autre du pays et nous entendons beaucoup parler de Canadiens qui viennent d'immigrer. Il y a un déséquilibre des compétences. Ils possèdent les compétences de leur pays d'origine. Ils viennent s'établir ici et ils travaillent dans un domaine très différent de celui dans lequel ils ont été formés, parce qu'il n'y a pas moyen de faire le lien entre leurs compétences et la réalité canadienne. Je me demande si vous avez des recommandations quant à ce que nous pouvons faire pour améliorer cette situation et quel rôle, le cas échéant, vos organisations jouent pour vos membres et les néo-Canadiens pour faciliter cette connexion des compétences.

• (1555)

**M. Wojciech Sniegowski:** Nous ne faisons pas grand-chose. Notre organisation œuvre principalement dans le réseautage et la facilitation de sorte que nous ne disposons pas de ressources pour offrir des cours spéciaux afin de former les nouveaux venus.

Je peux vous dire, d'après mon expérience, qu'il y a deux problèmes. Le premier est l'adaptation au nouveau pays. Je viens de Pologne et je détiens une maîtrise en administration des affaires ainsi qu'en droit et administration et j'ai conduit un taxi pendant mes trois premières années au Canada. C'est le cliché de l'immigration au Canada. Je ne rechigne pas. Je pense que cela faisait tout simplement partie de ce que je devais faire, parce que ma connaissance de l'anglais était très mauvaise, pour m'adapter au nouveau pays. Maintenant je n'ai plus de problème de ce côté.

Vous avez tout à fait raison. Il y a un manque de coordination entre une immigration de masse et les compétences des immigrants par rapport à ce qui est effectivement nécessaire au Canada. Voilà pourquoi je propose d'essayer, du moins... une partie d'immigration, en fonction des besoins du Canada. Des organisations comme la nôtre pourraient être utiles pour évaluer ces emplois.

Mon exemple est très simple, le travail de boucher, un emploi de très basse technologie. Ce type, qui est l'un de nos membres, produit des saucissons polonais, etc. Il a à son emploi trois bouchers âgés de 65 ans. Ils sont encore prêts à travailler, mais Dieu sait pendant combien de temps encore. Il est prêt à donner à quelqu'un 15 000 \$ uniquement pour lui trouver un boucher. Il est désespéré à ce point. Il y a une véritable pénurie. Je ne sais pas si nous pouvons former des gens dans une si brève période, en particulier pour un emploi simple, mais qui nécessite certaines connaissances culturelles sur la façon dont nous préparons certaines choses.

Notre solution est simple: importer des gens qui peuvent faire ce travail. Ils sont disponibles. Il y a près de 2 millions d'immigrants européens en Grande-Bretagne et leur avenir est incertain. Ils sont ouverts à l'idée de venir ici. Je pense que c'est un aspect.

De toute évidence, les collègues ont un rôle à jouer dans la formation, mais je pense qu'il serait sage pour ces gens-là de communiquer aussi avec des chambres comme la nôtre pour évaluer peut-être quelles compétences sont nécessaires.

**Mme Tracey Ramsey:** Oui, ce serait fantastique de voir un partenariat entre les diverses chambres.

Voulez-vous en parler?

**Mme Bernadette Terry:** Oui. Tout le monde a parlé de sujets que j'ai personnellement vécus.

Un de mes rôles antérieurs auprès du gouvernement du Royaume-Uni était dans le développement économique et la régénération. Bien entendu, nous avons réalisé beaucoup d'études approfondies sur la question. Un aspect sur lequel nous nous sommes concentrés, c'était

la formation, l'éducation et le perfectionnement, de même que les programmes, puis nous nous sommes concentrés sur l'aide aux entreprises au niveau de leurs plans d'exportation. Nous avons mis en œuvre des programmes qui aident effectivement les entreprises avec l'expansion de leurs activités et la façon de faire des échanges internationaux et de mettre en place des programmes. Nous les avons accompagnées dans tout le processus, étape par étape. C'est une question de mise en commun des connaissances, mais aussi de soutien pratique, et tout comme vous l'avez indiqué, de travailler en collaboration et en partenariat avec les collègues et d'autres établissements d'enseignement pour s'assurer que vous visez les bonnes personnes.

Par contre, à l'autre extrémité du spectre, j'ai été personnellement témoin d'une entreprise au Canada qui voulait vraiment engager un scientifique de Pologne et qui n'a pas pu en raison de problèmes d'immigration. Cette personne faisait partie intégrante de l'entreprise. Parfois, vous avez une personne qui est extrêmement bien qualifiée et qui est probablement la meilleure personne au monde pour faire le travail en question, mais à cause des processus en place — comme quelqu'un y a fait allusion, la bureaucratie —, cela empêche l'entreprise de connaître du succès ici, au Canada, à tel point qu'elle pourrait même envisager déménager à l'étranger ou créer une succursale ailleurs.

En réalité, j'allais soulever cette question, mais Karima-Catherine a vraiment fait valoir un bon point. Au Canada, on semble mettre tellement d'insistance sur l'industrie manufacturière, ce qui est excellent parce qu'elle fait un travail fantastique, d'autant plus que nous en avons besoin et ce sont des emplois de très bonne qualité. Cependant, quelques-unes des plus grandes sociétés au Canada, notamment CAE et CTI, sont en réalité des fournisseurs de services. Je ne sais pas si Karima-Catherine a vécu la même expérience que moi, mais comme fournisseur de services, si vous communiquez avec une personne au gouvernement fédéral pour obtenir du soutien et de l'aide, l'intérêt n'est pas aussi grand que si vous étiez une entreprise manufacturière. Toutefois, vous êtes quand même une entreprise ici. Vous payez des impôts et vous employez des gens et il existe une capacité de croître.

• (1600)

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Oui.

**Le président:** Merci.

Nous devons poursuivre. Nous passons aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins.

J'ai également émigré au Canada et je parlais très peu l'anglais. J'ai appris l'anglais ici. Je suis allé à l'Université de Calgary et j'ai fait mes études en ingénierie là-bas. Par ailleurs, mes filles sont nées ici et ont toutes deux fait leurs études de médecine en Hongrie. Elles font leur résidence aux États-Unis, mais elles font face aux mêmes obstacles maintenant. De fait, nées ici, elles doivent quand même passer le test d'anglais. Je peux constater que non seulement la main-d'œuvre qualifiée, mais même les étudiants qui sont nés ici et qui vont faire leurs études supérieures en Europe sont confrontés aux mêmes défis lorsqu'ils reviennent.

Nous avons signé l'AECG. Lorsque nous concluons des accords commerciaux, est-ce que cela crée des obstacles pour les communautés ethnoculturelles, ou est-ce que cela aide? Comment pouvons-nous améliorer cette situation?

**Mme Bernadette Terry:** Je pense que l'AECG est une excellente idée. Il est d'ailleurs ironique qu'avec le Brexit, nous devrions maintenant négocier un accord commercial distinct avec le Royaume-Uni.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Bernadette Terry:** Vous devriez commencer maintenant.

**M. Wojciech Sniegowski:** J'en conviens. Il s'agit d'un excellent accord, mais comme je l'ai dit plus tôt, nous ne disposons pas de tous les renseignements voulus sur la façon de l'utiliser de manière pratique. Les grandes entreprises s'en sortiront. Elles engageront des avocats et le feront, mais dans le cas des petites et moyennes entreprises, qui en réalité fournissent le plus grand nombre d'emplois, elles nagent dans l'inconnu. En toute honnêteté, je ne peux pas le leur expliquer, parce que je ne comprends pas comment il fonctionne.

Je pense qu'un atelier, pas tellement avec des politiciens — en tout respect —, mais avec des praticiens du gouvernement qui expliqueraient comment il fonctionne en réalité, nous aiderait à fournir ces renseignements aux entreprises. Comme je l'ai dit, il y a beaucoup d'entreprises canado-polonaises. Leur partenaire naturel serait la Pologne, mais je ne peux pas répondre à leurs questions, parce que je ne le sais pas. En réalité, le côté polonais est mieux placé pour le faire et a préparé des renseignements beaucoup plus précis sur ce qui est disponible et sur ce qui ne l'est pas.

Je pense que c'est une chose que l'on pourrait faire rapidement et facilement; il suffit d'avoir la volonté de se rencontrer et de parler.

**Mme Bernadette Terry:** Nous planifions en ce moment un événement concernant l'AECG afin d'informer nos membres.

**M. Wojciech Sniegowski:** De tels événements ont lieu, mais, comme je l'ai dit, il n'existe aucun ensemble de règlements — ou de simples instructions, devrais-je dire, parce que nous n'avons pas besoin de milliers de pages de jargon bureaucratique; nous aurions besoin d'un interprète pour cela. Je pense que des instructions toutes simples que nous pouvons obtenir et diffuser à nos membres et aux personnes de notre collectivité aideraient grandement dans le cas de cet accord.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je comprends tout à fait.

J'ai une question pour la représentante de la Chambre de commerce Canada-Grande-Bretagne. Votre organisme existe depuis de nombreuses années. Il y a d'autres communautés, comme la communauté sikhe, qui sont ici depuis 1888 et je ne sais trop quand, mais on vient tout récemment d'établir la Chambre de commerce Canada-Inde et des organisations comme celle-là.

Faites-vous preuve de leadership pour les guider dans la bonne direction sur la façon dont ils peuvent s'impliquer afin que les communautés ethnoculturelles qui œuvrent dans le milieu des affaires puissent tirer parti de ce libre-échange?

**Mme Bernadette Terry:** Je m'excuse, voulez-vous dire au Canada?

**M. Sukh Dhaliwal:** Oui.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Je m'excuse. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

**M. Wojciech Sniegowski:** Est-ce que nous aidons d'autres chambres ethniques à faire ce que nous faisons, à les informer en quelque sorte et à les guider?

**Mme Bernadette Terry:** Je crois que oui.

**M. Wojciech Sniegowski:** Je ne pense pas que nous le fassions, non.

**M. Sukh Dhaliwal:** Avez-vous déjà...

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Je m'excuse. Vous devrez reprendre depuis le début. J'en suis désolée.

**M. Sukh Dhaliwal:** Vous travaillez dans ce domaine depuis de nombreuses années. Des communautés plus récentes forment des chambres de commerce et elles œuvrent sur la scène internationale, qu'il s'agisse de la Chine, de Taïwan, du Japon ou de l'Inde. Quel rôle de leadership pouvez-vous jouer pour les encourager et fournir ce leadership pour leur permettre d'obtenir l'expérience, les outils et les ressources dont vous disposez et que vous fournissez depuis de nombreuses années?

• (1605)

**Le président:** Je suis désolé. Vous devrez répondre très rapidement.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Oui. Nous excellons à créer des partenariats. Ce que nous faisons, c'est que nous rencontrons les autres chambres — comme vous l'avez dit, de l'Inde, de la Chine, etc. — et nous leur parlons et nous collaborons à des événements, puis nous collaborons dans le cadre de partenariats, etc.

**Le président:** Merci.

Voilà qui met fin au premier tour. Nous entreprenons le deuxième tour.

Nous commencerons par les libéraux. Madame Ludwig, vous avez la parole.

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

Merci de vos excellents exposés.

Vous avez parlé du recours aux collègues, par exemple. Le 3 octobre, j'ai rencontré des représentants de Collèges et instituts Canada. L'une des idées du président du Collège de l'Atlantique Nord consistait à examiner la question de la reconnaissance des titres de compétences dans le pays d'origine avant que les immigrants s'en viennent au Canada. Si ce n'est pas déjà en place, existe-t-il une possibilité pour que nous ayons des évaluations préalables des acquis ou une reconnaissance en ligne avant que la personne n'entre au Canada et finisse par conduire une voiture de taxi? Pouvez-vous nous en parler?

**M. Wojciech Sniegowski:** Ce sont toutes d'excellentes idées. Je ne sais pas dans quelle mesure nous pourrions être utiles. Notre organisation est relativement petite et se compose uniquement de bénévoles. Nous n'avons pas de bureau comme tel.

**Mme Karen Ludwig:** Si cette possibilité existait, monsieur, est-ce que ce serait une belle occasion?

**M. Wojciech Sniegowski:** Absolument. Nous aimerions nous impliquer dans des choses comme celle-là.



**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Encore une fois, il s'agirait des associations professionnelles. Je pense aux ingénieurs et aux infirmiers et infirmières. Dans le cas du Royaume-Uni et de l'Europe, je ne pense pas que ce soit un problème. Je me pencherais sur d'autres aspects qui constituent des obstacles à l'entrée dans la population active. Je dirais les compétences non techniques. Par exemple, dans certaines cultures, vous ne regardez pas une personne dans les yeux et, en réalité, vous risquez de ne pas avoir un emploi tout simplement parce que vous l'avez fait. Je pense que c'est pour des aspects comme celui-là peut-être qu'il existe une possibilité de faire participer les immigrants.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Est-ce que chacun et chacune d'entre vous pourrait également dire quelques mots au sujet des possibilités et des changements concernant des opérations commerciales, les recherches dans le domaine commercial, les aspects juridiques du commerce international, l'entrée sur le marché et la mesure dans laquelle les nouveaux immigrants sont informés de ces défis? Une fois ces défis atténués, comme vous le savez fort bien puisque vous êtes des gens d'affaires prospères, les possibilités sont immenses.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Je vais commencer.

Dans le cas des immigrants, nous faisons du remaillage avec de nombreux immigrants. Vous avez des immigrants qui viennent ici avec des compétences différentes. Je pense que ceux dont nous parlons et qui seraient intéressés sont les immigrants qui ont fait des études supérieures. Vous avez ensuite tous les autres qui n'ont pas la possibilité ou qui n'y pensent même pas. Parfois, ils vivent ensemble de sorte que tout ce qu'ils savent reste au sein de la collectivité et il n'y a aucune pénétration de l'information. Je pense que nous devrions faire plus de sensibilisation dans ce domaine.

**Mme Karen Ludwig:** En toute honnêteté, bien des fois au Canada, dans le cas de personnes qui possèdent des compétences différentes, nous avons aussi le défi d'essayer d'encourager les possibilités et l'esprit entrepreneurial.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Je pense sincèrement qu'il existe une possibilité de renseigner les entreprises, parce que de plus en plus souvent vous verrez des immigrants qui possèdent de grandes compétences et qui ne pourront pas entrer sur le marché du travail parce que l'entreprise sera par ailleurs très disposée à faire l'inclusion de la diversité et tout le reste, mais dira « Eh bien, il n'est pas vraiment comme nous. » Je l'ai vu à de très nombreuses reprises. Je pense qu'il existe une possibilité de renseigner tant l'immigrant que l'entreprise qui accueille l'immigration.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Je vais mentionner ceci, mais je vous demande de m'en excuser. Nous avons entendu différents témoins parler de la possibilité de diversification dans les conseils d'administration. Si nous prenons l'exemple des entreprises cotées à la Bourse de Toronto, nous constatons que celles dont le conseil d'administration est plus diversifié — nouvelle ethnicité, sexe, peu importe — ont tendance à obtenir un taux de rendement plus élevé. Je vous remercie d'en avoir parlé.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Tout à fait.

**M. Wojciech Sniegowski:** Oui, tout à fait. Je suis d'accord avec Karima: c'est souvent le bouche-à-oreille qui permet aux gens de découvrir les possibilités. Ce ne sont pas les programmes, les déclarations officielles, ni même les annonces faites par les gouvernements. Les gens apprennent des autres comment trouver les débouchés et dénicher un emploi. Selon moi, une plus grande

diffusion de l'information par le biais de votre organisme et des organismes comme le nôtre ajoute plus de... Ce pourrait être très utile.

**Mme Karen Ludwig:** Merci. Ai-je encore du temps?

**Le président:** Il ne vous reste que 30 secondes. C'est suffisant pour une réponse rapide.

• (1610)

**Mme Karen Ludwig:** Andrew, vous qui avez connu beaucoup de succès dans un court laps de temps, vous pourriez peut-être me donner un conseil. Vous n'avez peut-être pas eu cette impression, mais selon moi, c'était très rapide. Quels conseils donneriez-vous à ceux qui aimeraient remplacer le système, le faire fonctionner et qui sont prêts à prendre des risques importants, plus particulièrement les nouveaux immigrants?

**M. Andrew Sochaj:** J'ai peut-être eu de la chance.

**Des députés:** Oh, oh!

**Le président:** C'est une bonne réponse, et brève. Merci, monsieur.

**M. Andrew Sochaj:** Je suis chanceux d'être dans ce genre d'entreprise en ce moment. En production aérospatiale, les carnets de commandes sont remplis pour les huit prochaines années. Je n'ai pas à pourchasser... Oui, je dépense de l'argent pour des expositions, des salons aéronautiques et ainsi de suite. Après tout, j'ai une seule personne qui s'occupe des ventes. Ce sont mes clients qui m'appellent, en fait. Je n'ai pas besoin de les appeler.

**Le président:** Merci, monsieur.

Maintenant, nous allons passer aux conservateurs. Nous avons M. Van Loan, de la circonscription de York—Simcoe.

Bienvenue au Comité le plus vivant et le plus animé de la Colline, monsieur.

**L'hon. Peter Van Loan (York—Simcoe, PCC):** Merci. C'est un comité passionnant.

Je tiens à féliciter le Comité d'avoir réalisé cette étude. Quand j'étais ministre du Commerce et que nous concentrions nos efforts sur l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe, j'en étais venu à la conclusion que les entreprises canadiennes avaient un grave problème. Les accords commerciaux qui étaient conclus nous permettaient d'ouvrir plusieurs portes, mais nous ne parvenions pas à en profiter. Pendant ce temps, j'ai tenté — je ne sais pas ce qui est arrivé après mon départ — de porter une attention particulière aux chambres de commerce, comme la vôtre, de ces pays afin de créer des occasions.

Andrew, en regardant votre succès avec Cyclone, j'en viens à la conclusion que, bien que vous connaissiez beaucoup de succès, ce n'est pas grâce à votre stratégie pour le marché polonais. La nature de votre produit est telle qu'il y a peu de demandes en Pologne, n'est-ce pas?

Au Canada, nous avons des gens aux origines diverses. Pour une raison quelconque, le milieu des affaires se laisse trop facilement séduire par la facilité de l'immense marché américain. Nous parlons la même langue et nous regardons les mêmes matchs de football le dimanche, par exemple, et nous pouvons en parler. Même en Europe, les gens visent surtout la Grande-Bretagne, et c'est le même genre de problème.

Ma question s'adresse surtout aux Polonais. Dans la communauté polonaise, les affaires allaient très bien, mais c'était surtout grâce aux membres qui trouvaient des produits en Pologne et les vendaient au Canada, autant dans le marché de la diaspora que dans le marché canadien. Il n'y avait presque pas d'exportations vers la Pologne.

Pourquoi est-ce ainsi? Que devons-nous faire pour que ça change?

**M. Wojciech Sniegowski:** Premièrement, puisque la majorité des entreprises polonaises sont des PME, il leur est difficile d'adopter une politique d'exportation. C'est plus compliqué et l'investissement est plus important. Voilà une raison.

Ensuite, les règlements étaient beaucoup plus complexes. Le marché polonais a énormément changé. À l'époque, la Pologne était indépendante, alors qu'elle fait aujourd'hui partie de l'UE. Les règlements en matière d'importation ont changé aussi.

Andrew vient tout juste de mentionner quelque chose qui est aussi très difficile. Par exemple, l'interprétation de certaines lois et règles en Pologne est très discutable; elle varie selon la ville dans laquelle vous tentez de faire des affaires.

Toutes ces complications ont fait en sorte que les gens n'étaient pas chauds à l'idée d'exporter vers la Pologne. L'entente actuelle avec l'Europe devrait grandement faciliter l'exportation, mais là encore, nous devons avoir des règles simples pour nos entreprises canadiennes. Essentiellement, nous devons encourager les gens. Les gens adoptent des habitudes très facilement et il est difficile de les changer par la suite.

**L'hon. Peter Van Loan:** Puisque nous avons autant de gens au Canada qui ont des liens personnels avec des Européens — liens culturels et linguistiques —, j'espérais que nous aurions des gens originaires de tous les pays membres de l'Union européenne. Si nous arrivons à convaincre les entreprises canadiennes de regarder dans leurs propres rangs ou dans ces communautés pour trouver des gens qui pourraient contribuer à l'élaboration d'une stratégie en vue de saisir les occasions qui se présentent dans ces marchés...

Que faudrait-il faire pour que les entreprises canadiennes se réveillent et agissent? Dans une certaine mesure, je crois que la faute revient au milieu des affaires canadien, qui ne cesse de choisir la solution la plus facile.

•(1615)

**M. Wojciech Sniegowski:** Si notre grand frère de l'autre côté de la frontière se sentait assez concerné, ce serait suffisant.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** En juin, j'ai participé à une mission commerciale à Londres. L'accent était surtout mis sur les grandes entreprises et les entreprises technologiques. Les petites et moyennes entreprises qui font travailler les gens n'intéressaient personne. J'ai dû les rappeler à l'ordre à quelques reprises et leur dire que nous existons, nous faisons ce que nous avons à faire et nous exportons.

S'il y a quelque chose à faire, je crois qu'il s'agit d'encourager les grandes entreprises à partager un peu la scène afin que les entreprises méconnues qui emploient des gens et qui font des affaires puissent avoir un peu d'attention.

**Le président:** Il ne vous reste pratiquement plus de temps. Vous n'avez qu'une vingtaine de secondes.

**L'hon. Peter Van Loan:** J'avais bien peur que ce soit le cas.

Alors, je dirai simplement que personne ne m'a répondu. Rien n'a changé depuis l'époque où j'étais ministre du Commerce. Je brassais continuellement le milieu des affaires en leur disant, « Regardez les possibilités qui pointent à l'horizon. »

Le gouvernement ne le fera pas. Il ne peut pas le faire. Ce doit être fait par les entrepreneurs de ces communautés, qui peuvent aller voir ces entreprises et générer ces possibilités. Est-ce que la Chambre de commerce Canada-Pologne fait quelque chose?

**Le président:** Nous ne pouvons pas... Je tiens à souligner pour mémoire que ce n'était pas une question, mais plutôt une affirmation.

Passons aux libéraux. Si vous ne comprenez pas le français, mettez votre écouteur, car Mme Lapointe a la parole.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Bonjour.

Si vous parlez français, c'est tant mieux!

**M. Wojciech Sniegowski:** Je le parle un peu.

**Mme Linda Lapointe:** Félicitations.

Je vous souhaite la bienvenue au Comité.

[Traduction]

Je pourrais parler anglais, mais je suis la seule qui parle français ici, donc je sais que vous comprendrez que je souhaite m'exprimer en français. C'est ma...

[Français]

langue maternelle.

**M. Wojciech Sniegowski:** Nous sommes au Canada.

**Mme Linda Lapointe:** C'est cela.

Monsieur Sochaj, vous avez dit que la compagnie que vous avez achetée en 1990 avait été établie en 1964. En ce qui vous concerne, quand êtes-vous arrivé au Canada?

[Traduction]

**M. Andrew Sochaj:** Je suis arrivé en mars 1978.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Avez-vous commencé à travailler immédiatement chez Cyclone MFG Inc.?

[Traduction]

**M. Andrew Sochaj:** Oui, le jour suivant.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Vraiment! Aviez-vous toutes les compétences nécessaires? Quel genre de formation avez-vous suivie? Tout cela m'intrigue.

[Traduction]

**M. Andrew Sochaj:** J'ai terminé mes études universitaires en Pologne, où j'ai conçu un moteur diesel. Puis, quand je suis arrivé ici, j'ai étudié à l'Université Ryerson et au Collège Humber. J'ai suivi des cours pendant sept ans et quand l'entreprise a été mise en vente, j'étais prêt à l'acheter.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Il a été question plus tôt de compétences générales. Que devrions-nous dire aux gens de la Pologne, votre pays d'origine, qui immigrent au Canada? Qu'est-ce qu'ils devraient savoir sur nous les Canadiens, tant francophones qu'anglophones, par exemple sur la façon de négocier avec nous? Cette information pourrait figurer dans un petit guide.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Merci beaucoup de la question.

**Mme Linda Lapointe:** Je m'adressais plutôt à M. Sochaj.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** D'accord.

[Traduction]

**M. Andrew Sochaj:** Je ne suis pas certain de bien comprendre, mais je devais avoir sept ans quand j'ai décidé de venir au Canada. Le consulat canadien à New York m'a aussi demandé pourquoi j'aimerais venir ici.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Avez-vous eu de la difficulté à vous adapter à une culture différente?

[Traduction]

**M. Andrew Sochaj:** Pas du tout. Je me sentais chez moi.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Qu'en est-il pour vous, madame Goundiam?

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Je suis un peu privilégiée. Je viens d'une famille de diplomates et j'ai vécu un peu partout, de sorte que je n'ai pas vraiment eu de difficulté à cet égard. En revanche, d'autres communautés me parlent de cela.

Il devrait y avoir un guide sur les compétences générales, comme la ponctualité. Il faudrait expliquer ce que c'est que d'être un Canadien. Les communautés le savent. On dit souvent que telle chose est très canadienne, que c'est très droit, et ainsi de suite. Je pourrais rédiger le guide, si vous le voulez! La différence est très nette quand nous retournons chez nous.

**Mme Linda Lapointe:** L'inverse est vrai également.

Notre collègue a parlé plus tôt des différentes langues et cultures des pays européens. Par exemple, je ne m'adresserais pas de la même façon à des Portugais et à des Polonais.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Je suis absolument d'accord.

Présentement, je fais des affaires au Royaume-Uni et en France, et je vois des différences entre ces deux pays. J'y ai vécu. Souvent, je suis le pont entre tous ces pays parce que je comprends comment cela se passe. Effectivement, il y a des différences et il faut en tenir compte.

**Mme Linda Lapointe:** Il faut aussi expliquer ces différences aux entreprises.

• (1620)

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Absolument.

**Mme Linda Lapointe:** Vous avez dit être allée en mission à Londres et avoir eu de la difficulté à recruter de petites et moyennes entreprises pour qu'elles participent à une mission commerciale à l'extérieur.

Avez-vous des suggestions à nous faire? Comment devrions-nous nous y prendre pour les inciter davantage à profiter de toutes les occasions d'exportation que présente l'Accord économique et commercial global, ou AECG?

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Il faudrait leur offrir du financement. Pour ma part, j'ai payé mon billet et mes frais d'hébergement à l'hôtel. J'ai tout payé, mais il se trouvait là également des représentants d'Accenture, de Deloitte et d'autres entreprises pour qui c'était tous frais payés. Donc, il faut vraiment aider les petites entreprises à cet égard.

Je suis restée deux semaines à mes frais à cet hôtel et eux, cinq jours aux frais de leur entreprise. À mon avis, ils n'avaient même pas leur place dans la mission commerciale. Deloitte n'a pas besoin de faire partie d'une mission commerciale à Londres puisque Deloitte a

déjà des bureaux dans cette ville. Je pense qu'il faut aider les plus petites entreprises qui n'ont pas nécessairement l'occasion ni les moyens de participer à des missions commerciales.

**Mme Linda Lapointe:** Avez-vous des conseils à nous donner en matière de jumelage afin d'aider les entreprises canadiennes à établir des relations avec celles des autres pays?

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** Cela pourrait se faire par l'intermédiaire d'une chambre de commerce comme la nôtre, par exemple.

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** De rien.

**Mme Linda Lapointe:** C'est intéressant.

[Traduction]

**Le président:** Oui, je sais. Vous étiez bien partie. Nous avons le temps pour un autre député et nous allons le donner aux conservateurs.

Monsieur Allison, la parole est à vous.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci aussi à nos invités.

Revenons sur ce que M. Carrie a dit plus tôt à propos de la pénurie de compétences — vous en avez parlé aussi — et le jumelage. Je sais que le gouvernement a essayé de comprendre comment nous alignons les pénuries de compétences. Tous les gouvernements font face au même problème.

Parlez-nous de votre expérience. Je sais que vous êtes à la recherche de machinistes et de manoeuvres, etc. Est-ce que vous formez des apprentis? Parlez-moi de certaines des choses que vous faites. Si vous ne trouvez pas suffisamment de machinistes ou d'apprentis au Canada, où irez-vous pour les trouver?

Est-ce ici qu'une certaine flexibilité pour les amener...?

**M. Andrew Sochaj:** Nous travaillons avec le Collège Sheridan. Mon fils est diplômé de cet établissement et il a donc un lien privilégié avec lui. De plus, nous embauchons des étudiants de Ryerson ou de l'Université de Toronto. Nous les formons dès leur première journée. Nous offrons des programmes d'apprentis, par exemple. Il y a aussi des programmes d'enseignement coopératif dans les écoles secondaires. Nous le faisons constamment. Nous sommes heureux d'embaucher de jeunes diplômés.

**M. Dean Allison:** Je vous en remercie. Il n'y a pas assez d'entreprises canadiennes qui offrent des programmes d'apprentis. Les Européens ont connu beaucoup de succès grâce à leurs excellents programmes d'apprentissage.

**M. Andrew Sochaj:** Je crois que nous devons commencer à sensibiliser les parents et les jeunes étudiants. Je pense que, pour beaucoup, les métiers du secteur manufacturier sont salissants. En réalité, nos employés portent des chandails blancs au travail. Avec du matériel de haute technologie et des manettes, c'est presque la même chose que de jouer au Nintendo.

**M. Dean Allison:** Karima, j'aime votre expérience. Vous êtes dans un monde numérique, donc vous êtes dans un tout autre genre d'entreprise. Parlez-moi des compétences que vous recherchez dans votre milieu. Sont-elles faciles à dénicher?

**Mme Karima-Catherine Goundiam:** J'ai un exemple qui date d'environ trois ans. Quelque six ou sept mois après mes débuts au sein de l'entreprise, j'ai reçu un appel de l'un de mes amis, un professeur d'université. Dans sa classe, tous les étudiants avaient trouvé un poste de stagiaire ou un emploi. Sauf une. C'était à la fois la seule immigrante et la meilleure étudiante de la classe. Je l'ai rencontrée. Elle avait été professionnelle du marketing et comptait 10 ans d'expérience dans le commerce de détail. Cependant, elle était d'origine indienne et avait vécu à Dubai. Elle n'arrivait pas à se trouver un emploi au Canada.

Je l'ai embauchée. J'ai commencé à la former en tant que stagiaire, mais pas dans les connaissances spécialisées, puisqu'elle n'en avait pas besoin. Elle devait comprendre les codes et la façon de travailler au Canada. Aujourd'hui, après deux ans au sein de notre entreprise, elle travaille pour moi. Elle est merveilleuse. Nous formons une excellente équipe. Voilà un exemple de réussite.

Je le fais systématiquement. Je le fais pour les générations, aussi. Nous embauchons des baby-boomers qui ne sont pas assez populaires sur le marché. Ils ont beaucoup d'expérience et d'histoires. Ils sont patients et ils connaissent le monde des affaires.

•(1625)

**M. Dean Allison:** C'est fantastique. Merci.

**M. Wojciech Sniowski:** Si vous le permettez, j'aimerais aussi prendre la parole. J'ai des membres, comme des ateliers de débousselage et des petites entreprises de construction, qui ont de la difficulté à embaucher des employés. Même s'ils essaient de former des gens, ceux-ci démissionnent parce qu'ils trouvent le travail trop difficile. Je crois que certains jeunes qui viennent ici avec leurs parents ont de bien plus grandes ambitions. Les emplois inférieurs ne les intéressent pas.

Je sais que c'est un problème. C'est difficile pour ces entreprises de trouver de la main-d'oeuvre. Même s'ils forment des employés, ceux-ci ne restent pas très longtemps.

**M. Dean Allison:** C'est ce qui m'inquiète. J'ai parlé à un fabricant du secteur de l'automobile de la région de Stoney Creek. Il a dit qu'il était prêt à embaucher 50 personnes demain, mais il n'arrive pas à les trouver. C'est l'envers du défi auquel nous faisons face: nous avons des entreprises qui n'ont pas les gens dont elles ont besoin et des gens qui n'ont pas de travail et qui n'ont pas nécessairement...

**M. Wojciech Sniowski:** C'est ce qui explique pourquoi le programme d'immigration doit être conçu en collaboration avec des organismes comme le vôtre. Ce serait beaucoup plus pratique dans ce secteur, selon moi. Tout le monde veut bien faire. Je ne prétends pas qu'il y a une conspiration pour tenir les gens à l'écart; des fois, vous avez besoin de spécialistes, tout simplement.

**Le président:** Merci, monsieur Allison.

C'est ce qui met un terme à notre première séance. Je remercie nos invités d'être venus. Vos histoires sont très intéressantes et vous travaillez très fort.

Chers collègues, nous allons nous arrêter pendant quelques minutes, puisque nous avons une autre séance devant nous.

Si les témoins souhaitent assister à la deuxième séance, ils sont libres de le faire.

•(1625)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•(1630)

**Le président:** Rebonjour, tout le monde.

Bienvenue aux témoins de notre deuxième séance.

Comme vous le savez tous, ceci est un comité sur le commerce international dont je suis le président. Je m'appelle Mark Eyking. Notre étude porte sur le multiculturalisme et le commerce international.

Nous avons deux témoins pour cette deuxième séance: la Chambre de commerce italienne de l'Ontario et la Polish Canadian Business and Professional Association of Windsor. Bienvenue à vous.

Commençons par la Chambre de commerce italienne de l'Ontario. Bienvenue et merci de vous joindre à nous par vidéoconférence. La parole est à vous.

**Mme Tiziana Tedesco (directrice, Service du commerce, Italian Chamber of Commerce of Ontario):** Merci et bonjour.

**Le président:** Comprenez-vous le français?

**Mme Tiziana Tedesco:** Non, je préfère m'en tenir à l'anglais.

**Le président:** C'est parfait. Vous pourrez toujours écouter l'interprétation si quelqu'un parle en français.

Sans plus tarder, je vous cède la parole.

**Mme Tiziana Tedesco:** Merci de nous avoir invités à témoigner d'ici.

Je m'appelle Tiziana Tedesco. Je suis la directrice commerciale de la Chambre de commerce italienne de l'Ontario.

La Chambre de commerce italienne de l'Ontario, ou l'ICCO, a été fondée dans les années 1930, puis a été reconnue comme chambre de commerce opérant à l'extérieur du pays par le gouvernement italien. L'ICCO est une entreprise canadienne ayant des bureaux en Italie. Son objectif principal et son mandat sont d'offrir de l'aide et des services aux PME en Italie et au Canada. Nous faisons aussi partie d'un réseau de chambres de commerce à l'extérieur de l'Italie qui comprend 75 bureaux à l'échelle mondiale. Nous sommes tous membres d'une association dont le siège social est situé à Rome, en Italie.

En tant que chambre de commerce, nous sommes bien implantés à la fois en Italie et au Canada. Nous sommes membres fondateurs de l'Alliance commerciale de la région du Grand Toronto, qui comprend la Fédération des gens d'affaires et des professionnels portugais-canadiens, la Chambre de commerce Canada-Inde et la Toronto Chinese Business Association. Nous sommes aussi membres fondateurs de la Chambre de commerce de l'Union européenne, dont le siège social est situé au Canada. Avec ces organismes, nous avons mis en oeuvre plusieurs initiatives et projets par le passé, dont des délégations commerciales en Italie, mais aussi ailleurs en Europe et en Chine, ainsi que des colloques et des séances d'information pour nos membres respectifs.

À l'échelle locale, la Chambre de commerce italienne de l'Ontario a aussi des liens très solides avec des associations d'affaires et culturelles italo-canadiennes. Avec elles, nous organisons des événements et des activités de réseautage, comme des campagnes de financement, des services d'aide aux entreprises et des initiatives.

Comme toutes les chambres de commerce canadiennes, nous sommes une association de membres. Nous comptons plus de 500 membres, principalement des PME canadiennes. Nos membres et les non-membres peuvent bénéficier de nos services, dont les études de marché, la coordination de délégations commerciales et les rencontres entre entreprises. Nous organisons des foires commerciales, ainsi que des délégations commerciales et institutionnelles. De plus, nous tentons de faciliter les possibilités d'investissement en Italie et au Canada. Nous offrons un bureau virtuel et des services de facilitation de l'implantation pour nos membres et les non-membres.

Par le passé, nous avons aussi publié une série de livres et de documents qui offrent un aperçu des succès et des réalisations du milieu des affaires et des entrepreneurs italo-canadiens, principalement dans la région du Grand Toronto. Dernièrement, nous avons relancé notre collaboration avec Gruppo Italia, un groupe d'entreprises italiennes qui ont récemment ouvert des bureaux au Canada ou qui se sont lancées en affaires ici. Nous les aidons à trouver les bons professionnels et les bonnes entreprises qui pourront les aider à régler leurs problèmes ou leur donner des suggestions et de l'aide pour développer leurs réseaux d'affaires et leurs relations commerciales au Canada.

•(1635)

C'est principalement...

**Le président:** Votre temps est pratiquement écoulé. Avez-vous un dernier commentaire à formuler?

**Mme Tiziana Tedesco:** Non. J'allais simplement ajouter que c'est principalement ce que nous faisons, le genre de services que nous offrons. C'est tout, en fait.

**Le président:** C'est parfait. Lorsque nous échangerons avec les députés, vous aurez beaucoup de temps pour commenter, si vous le désirez.

Nous allons passer à la Polish Canadian Business and Professional Association, de la magnifique ville de Windsor. Windsor a bien le statut de ville, n'est-ce pas?

**Mme Tracey Ramsey:** Oui, c'est une ville.

**Le président:** Vrai. Eh bien, nous avons eu le plaisir de passer par cette ville.

Bienvenue. La parole est à vous.

**Mme Anna Barycka (administratrice et présidente du comité jeunesse, Polish Canadian Business and Professional Association of Windsor):** Merci beaucoup, monsieur le président. Bonjour.

La Polish Canadian Business and Professional Association de Windsor a été constituée en société sans but lucratif en Ontario en 1997. Nous contribuons à satisfaire les besoins des chefs d'entreprise, des professionnels établis, des organisateurs communautaires et des jeunes d'origine polonaise à Windsor.

Depuis les 22 dernières années, nous organisons des dîners d'affaires annuels polonais pour les chefs d'entreprise et les jeunes. Nous y invitons des conférenciers de marque, comme feu l'honorable Herb Gray, ancien vice-premier ministre du Canada; des diplomates, comme les consuls commerciaux et les ambassadeurs de la Pologne au Canada; les maires des villes de Windsor et de notre ville jumelle, Lublin, en Pologne; ainsi que des avocats spécialisés en commerce international, pour ne citer que quelques-uns de nos convives. Ces dîners servent également à promouvoir les entreprises de Windsor, en particulier celles qui sont détenues en propriété et exploitées par des Canadiens d'origine polonaise, dont Eagle Press, l'un des plus grands fabricants de presses de toute l'Amérique du Nord.

En plus des dîners d'affaires, notre association a organisé cinq semaines polonaises à Windsor, chacune proposant une vingtaine d'événements conçus pour célébrer notre patrimoine avec des plats typiques, des spectacles de danse traditionnelle et des activités pédagogiques de concert avec l'Université et la Ville de Windsor. Les événements de la sorte favorisent le commerce entre le Canada et la Pologne à l'échelon local. Par exemple, notre ensemble folklorique Tatry compte 70 danseurs. Ce groupe importe des costumes traditionnels de la Pologne depuis 40 ans.

Le troisième type d'activité important pour notre association concerne le matériel promotionnel Canada-Pologne, dont les expositions. Notre toute dernière est une exposition commémorative polono-canadienne intitulée « Canada 150 ». Elle comporte neuf présentoirs divisés en trois groupes.

Le premier groupe, qui porte sur les contributions des Polonais au Canada, comprend des Canadiens bien connus d'origine polonaise, dont Casimir Gzowski et Alexandre Kierzkowski.

Le deuxième relève les raisons pour lesquelles les Polonais sont reconnaissants envers le Canada et comprend des informations sur le camp d'entraînement Kosciuszko de l'armée polonaise à Niagara-on-the-Lake pendant la Première Guerre mondiale, sur la station de recrutement de l'armée polonaise à Windsor pendant la Seconde Guerre mondiale et ce que nous appelons « l'odyssée des trésors de Wawel », qui sont des artefacts nationaux polonais qui ont été tenus en sécurité au Canada, toujours pendant la Seconde Guerre mondiale. Certains ont été entreposés au sous-sol de l'édifice Macdonald.

Le troisième groupe met en relief les contributions des Polonais au monde. Ces présentoirs offrent des informations moins connues sur le pape Jean-Paul II, Marie Skłodowska-Curie et, bien sûr, Chopin.

En fait, l'inauguration de ce dernier groupe de présentoirs aura lieu jeudi dans l'édifice Macdonald.

Ces expositions créent elles aussi des débouchés commerciaux entre le Canada et la Pologne. Nous achetons souvent les documents d'archives pour nos présentoirs auprès de collectionneurs et de musées polonais. Cette année même, notre association a reçu un don de 17 000 \$ du Sénat polonais pour couvrir les coûts de quatre présentoirs consacrés aux députés canadiens d'origine polonaise dans le cadre de notre projet Canada 150. Nous avons compté 22 députés pour l'instant.

Notre association a également dirigé la conclusion de l'accord de partenariat entre les villes jumelées de Windsor et Lublin en 2000. Nos deux villes ont dès lors accueilli diverses délégations, se composant notamment de responsables politiques, de professeurs et chercheurs, d'étudiants et de professionnels. Notre association a aussi participé à la Journée du commerce canadien à Lublin en 2004.

À la suite de ce partenariat, l'Université de Windsor et diverses universités de Lublin ont signé des protocoles d'entente afin de promouvoir des programmes d'échange de professeurs, chercheurs et étudiants. À l'occasion du 100<sup>e</sup> anniversaire de la communauté polonaise de Windsor, Lublin a fait don à la ville d'une fontaine artisanale avec une chèvre sculptée en laiton, d'une valeur de 35 000 \$.

Un autre aspect important de notre association réside dans l'attention que nous accordons aux jeunes. Nous avons déployé beaucoup d'efforts pour soutenir nos jeunes locaux, de l'octroi de bourses d'études au parrainage de conférences de jeunes Polonais nationales et internationales, comme Quo Vadis. J'ai personnellement dirigé la conférence Quo Vadis en 2010 à Windsor, où 150 étudiants et jeunes professionnels canadiens et américains étaient au rendez-vous, et qui a compté sur la présence de nombreuses personnalités politiques canadiennes ainsi que du président du Sénat polonais. En 2010, le budget de la conférence s'élevait à 61 000 \$ et les gouvernements canadien et polonais ont tous deux parrainé l'événement.

Les possibilités d'échanges commerciaux entre le Canada et la Pologne se sont multipliées depuis la conclusion de l'AECG. Notre association est résolue à motiver les jeunes et à les aider à s'intéresser et à se renseigner sur les opportunités d'affaires avec la Pologne. Il serait avantageux d'avoir plus de possibilités de stages en Europe et un programme d'échange d'étudiants plus officiel entre le Canada et la Pologne. Un tel programme existe en Europe et il s'appelle Erasmus.

J'ai moi-même été stagiaire au Parlement européen à Bruxelles il y a quelques années. L'expérience m'a incitée à opter pour une carrière en droit international. Je pense que le gouvernement fédéral devrait simplifier les échanges d'étudiants et les programmes de stages pour les jeunes Canadiens.

• (1640)

En conclusion, au fil de ses 20 dernières années d'existence, notre association a généré un demi-million de dollars pour l'ensemble de nos projets. Notre travail communautaire local a vraiment eu un effet positif sur le commerce Canada-Pologne ainsi que sur le multiculturalisme au Canada.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci.

Avant de céder la parole aux autres députés, la ville du nord, bien sûr, c'est Détroit, et elle a une vaste population polonaise. Avez-vous beaucoup de liens avec eux?

**Mme Anna Barycka:** Nous les avons, surtout dans le contexte de nos dîners d'affaires polonais. Nous invitons toujours des représentants du Polish American Congress et nous travaillons ensemble. Nous sommes également aux événements qu'il organise à son tour, bien sûr.

**Le président:** Nous commencerons par M. Carrie, des conservateurs, pour cinq minutes.

• (1645)

**M. Colin Carrie:** Ma première question s'adresse à Mme Tedesco.

Vous avez mentionné dans votre déclaration d'ouverture les bureaux virtuels que vous fournissez, ce qui n'a pas manqué d'éveiller mon intérêt. Toutes les recommandations que vous pouvez donner au gouvernement pour améliorer et simplifier les échanges entre les pays seraient un véritable atout.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur votre utilisation de la technologie dans ces bureaux virtuels? Recevez-vous de l'aide du gouvernement canadien ou s'agit-il d'une initiative indépendante? Je n'en ai jamais entendu parler.

**Mme Tiziana Tedesco:** C'est une initiative indépendante. Essentiellement, nous avons constaté que les petites et moyennes entreprises ont souvent très envie de faire des affaires ici au Canada,

mais elles n'ont pas la force de se débrouiller toutes seules. Elles ont besoin de plus d'aide à l'échelon local.

Nous avons des bureaux où nous accueillons les petites et moyennes entreprises. Nous leur offrons la possibilité de rester chez nous pendant au moins trois mois, six mois, voire un an. Nous commençons par les aider à communiquer avec nos membres et notre réseau de personnes-ressources locales. Nous organisons des réunions pour elles et les invitons à participer à nos événements de réseautage afin de leur donner le plus de chances possible d'interagir avec les entreprises locales et de développer leur propre réseau de contacts professionnels.

En même temps, elles peuvent rester à notre bureau et utiliser notre salle de réunions et nos espaces communs. Nous estimons que tout cela leur donne une meilleure idée de leurs possibilités, surtout dans la région du Grand Toronto.

Nous trouvons que c'est un projet très réussi. Encore une fois, il s'agit de petites et moyennes entreprises. C'est quelque chose que nous aimerions continuer à faire. La Ville de Toronto nous a donné du soutien pour ce projet, ce qui a été très bien accueilli. Nous sommes impatients de poursuivre nos travaux dans ce contexte.

**M. Colin Carrie:** Tant mieux pour vous.

Nous avons un peu parlé avec les autres intervenants de la pénurie d'une main-d'oeuvre qualifiée. Nous pourrions peut-être reprendre le sujet avec vous. Avez-vous des recommandations à faire pour que le système d'immigration canadien rationalise les démarches pour relier les personnes possédant des compétences spécialisées provenant d'autres régions du monde avec le Canada? Pouvez-vous suggérer quelque chose?

**Mme Tiziana Tedesco:** Grâce à nos membres, nous aidons habituellement les entreprises à rencontrer des gens. Par exemple, nous les aidons à démarrer ici, mais nous ne nous occupons pas de toute la documentation ni de leur fournir tout ce dont elles ont besoin. Nous nous contentons de fixer un rendez-vous pour elles avec une institution financière, un cabinet d'avocats ou un avocat d'immigration, qui les guideront dans les démarches à suivre pour obtenir tous les services et l'aide dont ils peuvent avoir besoin.

**M. Colin Carrie:** C'est quelque chose que vous faites de manière indépendante.

Bon.

**Mme Tiziana Tedesco:** Habituellement, nous demandons du soutien à nos membres. Si nous avons un cabinet d'avocats parmi nos membres et qu'il y a une entreprise italienne qui veut venir s'établir ici, nous allons lui proposer de venir utiliser nos bureaux et nous la mettrons en contact avec un cabinet d'avocats qui peut l'aider avec toute la documentation, toute la paperasserie, ou nous lui dirons qu'elle peut s'adresser aux services d'immigration, qui lui apprendront les exigences à satisfaire pour ouvrir une entreprise. Nous agissons un peu comme un agent de liaison entre les deux parties.

**M. Colin Carrie:** Formidable.

Pourriez-vous également parler des divers accords de libre-échange? Est-ce qu'ils vous aident à faire des affaires à l'étranger et à alléger les formalités administratives? Si ces accords fonctionnent pour vos membres, y a-t-il selon vous d'autres pays avec lesquels nous devrions envisager de les poursuivre?

**Mme Tiziana Tedesco:** En ce moment, je songe à l'AECG, évidemment, à l'accord entre l'Union européenne et le Canada. Cette année, nous avons organisé trois colloques pour nos membres et pour des entreprises italiennes. Nous avons organisé des conférences vidéo et des webinaires avec des experts d'ici pour expliquer ce qu'est l'AECG et donner des indications aux entreprises italiennes. Nous avons organisé un colloque en septembre à Toronto pour nos membres et deux autres — l'un à Milan et l'autre dans les environs de la ville —, sous forme de webémission avec des entreprises locales et avec l'aide d'associations professionnelles locales.

• (1650)

**Le président:** Merci.

Désolé. La dernière question de M. Carrié a dépassé le temps, mais peu importe. C'était une bonne question.

Ce sera maintenant au tour des libéraux.

Monsieur Peterson, vous avez la parole.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

Nous nous embarquons dans une étude que la plupart des membres de ce comité considèrent très importante. Il s'agit notamment de voir comment le Canada et l'économie canadienne peuvent faire fond sur les rapports que nous entretenons avec les groupes ethnoculturels au sein de notre société multiculturelle pour nous assurer de tirer le meilleur parti possible des accords de libre-échange, mais aussi des exportations et importations avec des pays d'origine de beaucoup de Néo-Canadiens. Pour y arriver, il me semble qu'il faut étudier ce qui existe déjà et voir comment améliorer les choses. Je vous suis donc reconnaissant de votre présence ici aujourd'hui.

Je veux commencer par poser quelques questions à Mme Barycka de la Polish Canadian Business and Professional Association de Windsor.

**Mme Anna Barycka:** C'est long à prononcer, je sais.

**M. Kyle Peterson:** Je suis curieux. Y a-t-il d'autres organisations comme la vôtre ailleurs au pays, ou êtes-vous la pionnière en attendant que d'autres...?

**Mme Anna Barycka:** Vous voulez dire des organisations commerciales, des associations professionnelles?

**M. Kyle Peterson:** Oui.

**Mme Anna Barycka:** Je crois que nous sommes peut-être l'une des seules organisations de ce genre au Canada, surtout qui existe depuis si longtemps.

**M. Kyle Peterson:** Toutes mes félicitations. Je crois que vous jouez un rôle important.

J'ai eu le plaisir de voyager en Pologne à un moment donné. Vous avez mentionné le pape Jean-Paul. J'étais à Cracovie peu après son décès et il faut voir l'effusion qui y régnait. C'était remarquable. Je me suis rendu aussi loin au nord que Gdansk, dans ce si beau coin du monde. Je pense que ce que vous faites est merveilleux.

Madame Tedesco, je viens de la circonscription de Newmarket—Aurora. Je sais que beaucoup de mes électeurs sont membres de votre chambre, surtout certains de mes amis qui font des affaires à Aurora.

J'ai une question qui s'applique à toutes les deux. Les statistiques sont claires, je pense, et elles montrent que les immigrants récents font beaucoup d'affaires avec leur pays d'origine et peuvent aisément

accéder aux réseaux et aux marchés existants dans ces pays. Chacune de vous deux s'occupe d'un pays concret. Suivez-vous ces informations? Avez-vous ces données? Existe-t-il de meilleures pratiques? Sait-on ce qui fonctionne le mieux et ce qui ne fonctionne pas? Y a-t-il moyen d'appliquer les informations dont vous disposez à d'autres groupes au Canada semblables au vôtre?

Je commencerai par Mme Tedesco.

**Mme Tiziana Tedesco:** Oui. Nous pensons que la communauté de gens d'affaires italo-canadienne locale est fondamentale et constitue un excellent point de repère et de départ pour tisser des relations professionnelles et commerciales entre les entreprises du Canada et de l'Italie. C'est important pour nous. Nous aimons dire que nous avons une double vision de la réalité du marché dans les deux pays. Par le fait d'avoir des bureaux à Milan et dans le Sud de l'Italie — des personnes qui collaborent avec nous et nous aident à nous identifier — nous pouvons être simultanément présents dans les deux pays et assurer la liaison entre les bonnes entreprises pour le développement de relations d'affaires.

**M. Kyle Peterson:** Merci.

Avez-vous quelque chose à ajouter, Anna? Suivez-vous les données? Savez-vous ce qui fonctionne le mieux? Y a-t-il des industries ou des services qui se valent plus que d'autres de leurs relations en Pologne et au Canada?

**Mme Anna Barycka:** Je ne suis pas tout à fait sûre de pouvoir répondre à la question. Je regrette.

**M. Kyle Peterson:** C'est bon. Je pense simplement qu'il est important que nous examinons les aspects qui semblent réussis pour voir si nous pouvons les reproduire dans d'autres organisations et nous assurer que tous les Canadiens sont au courant des meilleures pratiques à suivre pour tirer le plus grand parti de ce type de relations.

Anna, juste une petite précision. Quel est selon vous le rôle des groupes ou des membres que vous représentez? S'agit-il de réseautage? De meilleures pratiques? Est-ce qu'on en exploite le plein potentiel? Est-ce en croissance? Est-ce que la valeur est là? Voyez-vous une expansion à l'avenir?

• (1655)

**Mme Anna Barycka:** Comme je me suis efforcée de souligner au tout début de ma déclaration préliminaire, nous travaillons de manière très locale. Nous sommes une organisation de Windsor et nos principaux objectifs sont de promouvoir, d'encourager et de soutenir les entreprises locales dirigées par des gens d'origine polonaise, ainsi que de soutenir de toutes les manières possibles les jeunes Windsorois désireux de se lancer en affaires.

Par exemple, dans notre conseil d'administration, nous avons le propriétaire d'une entreprise automobile. Nous avons un dentiste. Nous avons un professeur de l'Université de Windsor. Nous voulons vraiment offrir des possibilités de mentorat à des jeunes comme moi dans n'importe quelle discipline de leur choix. Nous encourageons les gens à faire partie de notre organisation afin de pouvoir les aider à avancer dans leur vie professionnelle.

**M. Kyle Peterson:** Bon, merci.

**Le président:** Nous passons au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci beaucoup. C'est merveilleux d'avoir deux groupes si bien représentés à Windsor. On y retrouve un bureau de la Chambre de commerce italienne de l'Ontario, qui est assez fort et dynamique et qui offre aux entreprises locales tous les services que vous avez mentionnés, madame Tedesco.

Ensuite, il y a la Polish Canadian Society, qui est aussi une source de fierté pour nous localement. Je sais que vous allez très bientôt avoir votre prochain dîner, et j'ai hâte d'y assister.

Vous avez toutes les deux parlé d'aspects vraiment concrets qui, je crois, contribuent à votre succès.

Madame Barycka, c'est à vous que je m'adresse. Vous avez beaucoup insisté sur l'importance que vous accordez aux jeunes. Nous voyons beaucoup d'entrepreneuriat parmi nos jeunes. Pourriez-vous nous parler un peu de la façon dont vous réussissez à encadrer les jeunes, à établir des liens avec la Pologne et les entreprises polonaises, et à faire en sorte que les jeunes Canadiens d'origine polonaise bénéficient eux aussi des débouchés commerciaux?

Je tiens également à dire que je pense que votre lien avec une ville jumelle est essentiel. Il crée un espace partagé entre Windsor et Lublin. Je pense que c'est important. Bien sûr, il y a l'histoire que vous avez partagée. Votre exposé ici l'an dernier avec Alexandre Kierzkowski a merveilleusement bien souligné notre histoire commune.

Je veux vous interroger au sujet de l'attention que vous accordez aux jeunes, car je pense que c'est quelque chose d'unique à Windsor. Veuillez si possible nous en dire plus long et parlez-nous de vos travaux en cours pour la promotion des jeunes Canadiens d'origine polonaise dans le milieu des affaires.

**Mme Anna Barycka:** Je vous remercie pour cette question.

Les jeunes Polonais forment une communauté très active ici à Windsor. Nous avons une troupe de danse et une association étudiante polonaise. Nous avons aussi d'autres organisations que nous cherchons avidement à promouvoir. Notre association parraine divers événements — tout le monde est à la recherche de fonds. Voilà le soutien que nous offrons: une aide financière et des possibilités de mentorat.

Nous parrainons également les conférences annuelles Quo Vadis depuis 2009, c'est donc assez récent. Chaque année, une conférence Quo Vadis a lieu dans une ville du Canada vers laquelle convergent entre 100 et 150 étudiants et jeunes professionnels canadiens de descendance polonaise. Nous discutons de patrimoine, de leadership et d'unité et invitons d'éminents Canadiens d'origine polonaise à y participer. C'est une occasion formidable pour les jeunes de faire du réseautage. S'il y a une chose que l'argent ne peut acheter, ce sont les rencontres et les réseaux.

Le principal objectif de notre association est de laisser les jeunes s'organiser eux-mêmes — et ils savent comment se débrouiller —, mais nous les aidons financièrement à s'organiser. Nous mettons l'accent sur les jeunes, comme vous pouvez le constater par ma présence ici.

La ville de Lublin est notre partenaire depuis 2000. C'est une ville très dynamique. Nous organisons des visites de délégations depuis plusieurs années. Nous entretenons une excellente relation avec cette ville grâce à nos partenariats universitaires. Le comité international de la ville de Windsor travaille vraiment fort pour établir des liens. Ces échanges sont un forum idéal et le prolongement logique des relations commerciales que nous établissons entre les deux villes. Le lien est très fort. Je pense que d'autres villes auraient intérêt à établir une relation similaire avec la Pologne.

● (1700)

**Mme Tracey Ramsey:** Madame Tedesco, j'ai eu l'occasion de faire partie de la délégation qui accompagnait le ministre Champagne en Italie. Veuillez transmettre mes salutations à Corrado. Nous avons eu l'occasion de passer un moment agréable ensemble là-bas.

Je veux aborder avec vous la question des petites et moyennes entreprises. Un témoin du groupe précédent nous a dit qu'il était particulièrement difficile de faire des affaires. C'est un problème dont entendent souvent parler les membres de notre comité. Durant notre voyage en Italie, j'ai appris que les petites et moyennes entreprises avaient vraiment de la difficulté à saisir les occasions offertes là-bas.

Pouvez-vous nous expliquer ce que vous faites à la Chambre de commerce italienne de l'Ontario pour aider les PME à profiter des possibilités offertes?

**Mme Tiziana Tedesco:** Vous parlez des petites et moyennes entreprises canadiennes...?

**Mme Tracey Ramsey:** Oui. Que doivent-elles faire pour établir des liens et saisir les occasions de faire du commerce avec l'Italie? Quelle est la situation et comment pouvez-vous les aider?

**Mme Tiziana Tedesco:** Quand de petites et moyennes entreprises nous expriment leur intérêt à faire des affaires en Italie ou en Europe, nous travaillons très étroitement avec notre réseau de bureaux sur place dans ces pays. Je le répète, nous sommes membres de l'EUCAN. Nous collaborons souvent avec les chambres de commerce d'Italie, en particulier avec les associations de gens d'affaires. Nous aidons ces entreprises à trouver le partenaire idéal en Italie et en Europe avec lequel faire des affaires. Notre force, c'est d'avoir des gens sur place qui travaillent directement pour nous et qui nous aident à mettre en relation des entreprises canadiennes et italiennes afin de favoriser les partenariats et les relations d'affaires.

**Mme Tracey Ramsey:** Les ressources représentent un défi...

**Le président:** Je vous interromps, vous avez largement dépassé votre temps. Vous en êtes à six minutes. À ma connaissance, c'est la première fois que cela arrive ici, mais c'était un échange intéressant. Poursuivons.

Monsieur Fonseca, c'est à vous.

**M. Peter Fonseca:** Merci, monsieur le président.

Je remercie également Mmes Tedesco et Barycka. Les communautés italienne et polonaise ont une longue et riche histoire au Canada où elles sont implantées depuis bien plus de 100 ans, peut-être 150. Ensemble, ces communautés comptent plus d'un million de Canadiens de descendance italienne et polonaise.

Je sais que le commerce a toujours été plus facile dans le cadre de l'ALENA ou des relations canado-américaines, en Amérique du Nord, et qu'un grand nombre d'entreprises en profitent. Nous avons maintenant l'AECG qui offre des débouchés extraordinaires avec la Pologne et l'Italie.

Comment avez-vous diffusé toute la documentation sur l'AECG et fait connaître toutes les possibilités offertes par cet accord? Vos membres ont-ils consulté ces documents pour trouver des moyens de renforcer nos échanges commerciaux avec l'Italie et la Pologne?



Je commence par vous, madame Tedesco.

**Mme Tiziana Tedesco:** Je pense avoir glissé un mot sur les séminaires que nous avons organisés sur l'AECG pour nos membres ainsi que pour des entreprises et des partenaires implantés en Italie. Nous avons des contacts avec des associations de gens d'affaires en Italie. Par leur intermédiaire, nous avons pu inviter leurs membres à participer à des webinaires. À partir de Toronto, nous les avons mis en relation avec certains de nos membres experts qui ont participé aux négociations de l'AECG, notamment des cabinets d'avocats et d'autres membres qui ont une connaissance pointue de certains aspects de l'accord commercial et qui peuvent présenter des exposés et de l'information aux entreprises italiennes. Voilà comment nous fonctionnons.

Nous avons organisé deux séminaires, le premier à Milan, en juin, et le second en périphérie, à Varese, en juillet. En septembre, nous avons tenu un séminaire ici à Toronto pour nos membres de la région.

• (1705)

**M. Peter Fonseca:** Quelle a été la réponse à ces séminaires?

**Mme Tiziana Tedesco:** Il y a beaucoup d'intérêt, en particulier du côté des entreprises italiennes. Elles voient vraiment le Canada comme un bon endroit où faire des affaires, davantage que dans le passé. Nous essayons de les convaincre de venir au Canada, notre pays étant la porte d'entrée en Amérique du Nord et le point de départ idéal.

**M. Peter Fonseca:** C'est fantastique. Il y a quelques années, Ferrero Rocher a ouvert une vaste usine à Brantford, en Ontario. L'entreprise a créé beaucoup d'emplois et fait de gros investissements. Nous souhaitons voir davantage de projets du genre et, à notre tour, aller en Italie proposer nos produits, nos services et nos entreprises.

J'aimerais maintenant vous entendre, madame Baryska.

**Mme Anna Barycka:** À nos dîners d'affaires, nous recevons souvent les ambassadeurs de Pologne au Canada. Nous avons déjà reçu un délégué commercial de l'ambassade qui a fait un exposé sur les pratiques commerciales exemplaires pour faire affaire avec la Pologne et expliqué par où commencer les démarches. C'est généralement la première question qu'on nous pose, surtout à Windsor. Vous pouvez imaginer qu'il n'y a pas beaucoup d'entrepreneurs qui savent d'emblée comment faire des affaires avec la Pologne.

Mon association travaille à l'échelle locale. C'est de cette manière que nous diffusons l'information. Nous demandons à l'ambassade de Pologne de préparer des exposés pour nous.

**M. Peter Fonseca:** Merci. J'ai l'habitude de dire que les échanges commerciaux se font entre des personnes. Nous avons un citoyen d'exception — il a fait ses études à l'Université de Windsor —, Sergio Marchionne, le grand patron de Fiat Chrysler. Il a étudié à Toronto et à l'Université de Windsor et dirige aujourd'hui cette société internationale en Italie. Nous devons puiser dans cette diaspora, qui est disséminée dans le monde entier, pour créer ces relations d'affaires.

Madame Barycka, j'aime bien votre expérience avec votre ville jumelle, Lublin. À Mississauga, nous sommes jumelés à une ville du Japon et nous avons réussi à attirer plus d'une vingtaine d'entreprises japonaises ici. Notre jumelage a joué un rôle central dans l'établissement de ces relations. Je le répète, c'est entre des personnes que se font les échanges commerciaux.

Nous vous remercions de continuer à promouvoir le Canada et le commerce dans le cadre de l'Accord économique et commercial global. Nous ne voulons pas que cet accord reste lettre morte. Nous voulons nous assurer qu'il portera ses fruits. Si nous pouvons vous être utiles, dites-nous ce que nous devons faire pour mieux aider les diverses chambres de commerce de la diaspora à mener leurs initiatives à bien.

**Le président:** Votre temps est écoulé. Vous avez soulevé un point intéressant.

Nous commençons maintenant notre deuxième tour.

Allez-y, madame Lapointe.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Bienvenue, madame Barycka.

On a dit plus tôt que votre ville, Windsor, était jumelée avec la ville de Lublin. Des gens venant de la Pologne nous ont dit qu'il y avait là-bas des problèmes de main-d'oeuvre.

Le fait que vous soyez jumelés avec une autre ville vous facilite-t-il la tâche en matière de promotion auprès des Polonais? Cela vous incite-t-il à inviter des Polonais à venir travailler ici, au Canada, et à y immigrer?

[Traduction]

**Mme Anna Barycka:** Désolée, je n'ai pas compris la question.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** D'accord.

Le fait que vous soyez jumelés avec Lublin, en Pologne, crée-t-il des liens? Il y a des universités dans ce pays.

Est-ce que cela amène des gens de la Pologne à vouloir immigrer au Canada, surtout dans des endroits où, d'après ce qu'ont dit les personnes ayant comparu avant vous, il y a des problèmes de main-d'oeuvre?

[Traduction]

**Mme Anna Barycka:** Notre jumelage à Lublin nous permet d'établir un canal de communication direct avec cette ville, une chance que d'autres villes d'ici n'ont peut-être pas. Ce jumelage se traduit surtout par des échanges universitaires parmi les étudiants, les chercheurs et les professeurs. À l'Université de Lublin, des étudiants au doctorat ont même écrit un livre sur la Pologne et Windsor. Voilà un exemple concret que je peux vous donner.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Parmi ces étudiants, combien resteront au Canada?

[Traduction]

**Mme Anna Barycka:** D'après ce que je comprends, il s'agit d'échanges étudiants, donc ils...

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Il n'y a donc pas d'étudiants qui veulent rester ici. Est-ce bien cela?

• (1710)

[Traduction]

**Mme Anna Barycka:** C'est exact.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Vous avez dit que les membres de votre chambre de commerce ne font pas seulement des affaires avec des entreprises d'Italie, mais également avec des entreprises de Chine et d'autres pays européens.

J'aimerais que vous me donniez plus de détails là-dessus. Selon ma compréhension, votre chambre de commerce travaille avec d'autres organisations.

[Traduction]

**Mme Tiziana Tedesco:** À Toronto, nous faisons partie d'un groupe d'associations locales — des organisations comme la nôtre qui font des affaires avec leur pays respectif, comme la Toronto Chinese Business Association, la Federation of Portuguese-Canadian Business & Professionals et l'Indo-Canada Chamber of Commerce. Nous collaborons avec ces associations afin de favoriser les rencontres avec nos membres respectifs, mais nous faisons également des affaires avec l'Inde et la Chine, par exemple.

Au début des années 2000, nous avons envoyé une délégation en Chine, en collaboration avec une association d'entreprises chinoises d'ici et la Chambre de commerce italienne de Beijing. Dans tous ces pays, nous nous assurons d'être en contact avec des membres de notre réseau ou d'une association susceptibles de nous aider à réunir des délégations. C'est toujours important de travailler en partenariat avec des entreprises ou des associations qui sont vraiment présentes dans un pays étranger parce que cela nous donne une présence plus directe et de meilleures chances d'y établir des liens avec les bonnes entreprises.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Vous représentez davantage les entreprises de la région de Toronto. Il y a une grande population italienne au Canada, surtout à Montréal. Mettez-vous en commun vos meilleures pratiques avec les autres chambres de commerce italiennes dans tout le pays?

[Traduction]

**Mme Tiziana Tedesco:** Oui, tout à fait.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** D'accord.

Mon collègue a parlé des possibilités qu'offre l'AECG. Avez-vous des suggestions à nous faire afin que les gens profitent des occasions que présente l'AECG?

[Traduction]

**Mme Tiziana Tedesco:** Il est important, à mon avis, de fournir le plus d'information possible, mais aussi d'accompagner les entreprises dans le marché étranger afin qu'elles puissent avoir un contact direct et se faire une idée des possibilités qui s'offrent à elles. C'est ce que nous cherchons à faire — réunir des délégations d'entrepreneurs et de gens d'affaires d'ici, les accompagner en Italie et, au besoin, ailleurs en Europe, afin qu'ils puissent se faire une idée des possibilités.

C'est une initiative facile à réaliser pour nous parce que nous sommes déjà présents en Europe et nous avons établi des relations de travail avec diverses entreprises et associations, comme la Chambre de commerce de l'Union européenne au Canada, qui est active à Toronto.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

L'Italie et la Pologne sont de très beaux pays. J'aurais certainement aimé être à la place de Mme Ramsey et aller en Italie.

[Traduction]

**Mme Tracey Ramsey:** J'y suis allée avec mon collègue, M. Van Kesteren .

**Le président:** Je vous remercie, madame Lapointe.

C'est maintenant au tour des conservateurs.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

**M. Dean Allison:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Je suis ravi d'apprendre que vous organisez des séminaires pour encourager... Avez-vous des exemples de réussites à nous donner? Quels ont été les résultats? Je sais combien il est difficile de tenir les gens informés de tout ce qui se passe. Avez-vous des données quant au nombre d'entreprises qui ont réussi à faire des affaires grâce à ces initiatives? Pouvez-vous me donner un exemple des retombées que vos délégations commerciales ont eues au Canada, comme l'a mentionné Peter?

Pouvez-vous nous donner des exemples des résultats obtenus?

**Mme Tiziana Tedesco:** Une délégation commerciale est généralement le point de départ. C'est la première étape pour avoir l'occasion et la possibilité d'établir des relations d'affaires. Il y a environ quatre ans, par exemple, nous avons reçu à Toronto une délégation milanaise d'entreprises de TIC oeuvrant dans le domaine des médias numériques. Pour chaque entreprise participante, nous avons organisé des réunions ici avec des partenaires potentiels. L'une d'elles a utilisé nos bureaux virtuels pour faciliter son démarrage ici à Toronto. Elle est restée chez nous pendant un an. Elle a démarré une entreprise ici qui est aujourd'hui constituée en société au Canada. C'est un exemple parmi d'autres.

En plus de cette entreprise du secteur des TIC, nous en avons également accueilli une du secteur de l'ameublement et du design intérieur. Nous avons organisé des réunions interentreprises sur une période de trois jours. Les Italiens ont compris qu'il y avait du potentiel ici et ils ont lancé ici une entreprise qui s'appelle Trevisana Kitchens and Interiors; elle exécute des contrats pour de grandes entreprises de construction et leur fournit du mobilier de cuisine. Elle est active ici depuis au moins trois ans.

• (1715)

**M. Dean Allison:** Excellent. Vous avez parlé de vos séminaires. Parlez-nous un peu de votre chambre de commerce. Les participants à vos séminaires sont-ils très versés en affaires? Savent-ils ce qu'il faut faire pour se prévaloir des services disponibles partout au Canada? Vos séminaires sur les échanges commerciaux avec l'Europe portent-ils aussi sur le développement des exportations et les divers programmes offerts aux Canadiens? Comment évaluez-vous votre chambre de commerce sur le plan des connaissances et des capacités? Nous entendons sans cesse dire que les PME ne sont pas assez bien informées. Les grandes entreprises ont de toute évidence compris comment les choses fonctionnent. Elles comptent des conseillers parmi leur personnel. Brièvement, quelle est votre opinion à ce sujet?

**Mme Tiziana Tedesco:** Vous avez raison de dire que c'est plus difficile pour les petites et moyennes entreprises de comprendre comment les choses fonctionnent et nous sommes justement là pour les aider. Par exemple, comment exporter des vins à la LCBO ou comment fonctionne cette régie? Des choses aussi simples que ça. Nous devons leur expliquer la réglementation et il est évident que les PME ont besoin d'explications plus détaillées et de plus de soutien. C'est justement notre rôle.

Lorsque nous ne pouvons fournir l'information, nous nous tournons vers nos membres et les experts qui font partie de notre association. Ne serait-ce qu'au sujet de l'AECG, les entrepreneurs nous posent beaucoup de questions. Nous essayons d'y répondre, mais comme nous n'avons pas tous les renseignements à notre portée, nous essayons de les mettre en relation avec des personnes qui peuvent leur fournir plus de détails. C'est un service au cas par cas. Un séminaire nous permet de donner un aperçu général. Il est ensuite important de répondre aux besoins particuliers de chacune des entreprises; quels sont les changements apportés par l'AECG en matière d'étiquetage, quels ingrédients sont autorisés, dans quelle mesure les tarifs changeront-ils. Chaque compagnie a ses propres besoins et nous devons y répondre au cas par cas. Voilà ce que nous essayons de faire.

**M. Dean Allison:** Anna, voulez-vous ajouter quelque chose?

**Mme Anna Barycka:** Oui, très rapidement. J'ai parlé des conférences Quo Vadis et des jeunes qui se rencontrent chaque année dans une ville du Canada. Il y a trois ans, la conférence a été une source d'inspiration pour un jeune participant qui a décidé d'aller en Pologne pour y lancer la production d'une automobile qui était fabriquée en Pologne dans les années 1940 ou 1930. Évidemment, c'est la situation inverse. Ce n'est pas une entreprise venue s'implanter au Canada, mais c'est un exemple. Je vous réponds donc, oui, nous inspirons les gens, nous faisons de la promotion et ce genre de choses. Oui, ces conférences ont vraiment été une source d'inspiration pour certaines personnes. Je peux vous en donner des exemples précis.

En réfléchissant à votre question, je me suis dit que vous auriez dû inviter plus de jeunes comme moi qui font des affaires avec la Pologne, comme le jeune homme dont je viens de vous parler qui produit des automobiles. C'est un immigrant polonais. Il aurait beaucoup de choses à vous dire. Puis-je vous suggérer d'inviter plus de jeunes entrepreneurs la prochaine fois?

**Le président:** Merci. C'est une excellente idée. Nous allons suivre votre conseil.

Nous passons maintenant aux libéraux.

Madame Ludwig, c'est à vous.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Anna, j'aimerais revenir à votre discussion avec Mme Lapointe au sujet des échanges étudiants. Je représente une circonscription du Nouveau-Brunswick, dans l'est du Canada. Nous avons eu le programme de partenariat de l'Atlantique qui était axé uniquement sur les immigrants. Or, nous cherchons maintenant à encourager les étudiants étrangers à rester au pays.

Quelles possibilités sont offertes aux étudiants qui participent à vos échanges de s'établir au Canada après l'obtention de leur diplôme?

• (1720)

**Mme Anna Barycka:** Puis-je vous poser une question? Existe-t-il un programme fédéral d'échange étudiant entre le Canada et l'Europe

actuellement, à part le programme de mobilité des jeunes ou le programme Expérience internationale Canada?

**Mme Karen Ludwig:** Il n'y en a pas.

**Mme Anna Barycka:** Je pense que ces programmes offrent beaucoup de possibilités.

Vous m'avez aussi demandé si les étudiants universitaires qui étaient venus ici étaient restés. Non, parce qu'ils viennent dans le cadre d'un échange, mais je pense qu'il y a beaucoup de possibilités — surtout à Windsor, en raison de notre partenariat — pour élargir ce partenariat à la grandeur du Canada. Par exemple, le gouvernement fédéral pourrait mettre en place un programme d'échange ou quelque chose du genre.

**Mme Karen Ludwig:** Dans le cadre de notre politique d'immigration, nous pourrions certes offrir des possibilités aux étudiants qui participent à des échanges dans leur domaine d'études respectif. Par exemple, beaucoup d'étudiants d'Arabie saoudite viennent suivre une formation en gestion des affaires au Canada. Ne serait-ce pas là une excellente occasion de miser sur ces étudiants saoudiens qui ont choisi d'étudier ici au Canada, la plupart du temps pour des raisons linguistiques ou de sécurité. Nous devrions les encourager à rester ici et aussi à nous renseigner sur les occasions d'affaires dans leurs régions.

**Mme Anna Barycka:** Je suis tout à fait d'accord.

**Mme Karen Ludwig:** Excellent. Je vous remercie.

Selon vous, quel est le principal problème des jeunes qui se lancent en affaires?

**Mme Anna Barycka:** L'argent.

**Mme Karen Ludwig:** Vous voulez dire l'accès au financement?

**Mme Anna Barycka:** Oui. Nous sommes scolarisés, mais nous n'avons pas l'argent nécessaire. S'il était possible de verser des fonds à de jeunes entreprises, notamment à de nouveaux immigrants ou des jeunes d'un certain groupe d'âge — on pourrait fixer un âge maximal... S'il y avait des programmes pour aider ces jeunes à démarrer leur entreprise, je pense que cela serait très précieux pour les jeunes canadiens issus des communautés ethniques.

**Mme Karen Ludwig:** Il y a une vingtaine d'années, on avait le programme de partenariat en exportation qui jumelait des étudiants de collège ou d'université à des entreprises. Comme l'a dit mon collègue, M. Allison, au sujet des stages, il y avait là une extraordinaire synergie.

Est-ce qu'un programme similaire serait bénéfique non seulement aux étudiants, mais aussi aux entreprises du milieu multiculturel?

**Mme Anna Barycka:** S'agit-il d'un programme de création d'emplois et de financement pour une nouvelle entreprise, ou des deux?

**Mme Karen Ludwig:** Dans le cadre de ce programme, des étudiants travaillaient sur un projet au sein même d'une entreprise nouvellement créée ou prête à se lancer dans l'exportation ou aidaient l'entreprise à se préparer à exporter. Ils s'occupaient des recherches et d'une bonne partie des démarches que le propriétaire de l'entreprise n'avait pas le temps de faire. Ce programme permettait aux étudiants d'acquérir de précieuses compétences. De son côté, l'employeur faisait aussi des gains, sous la forme d'un plan d'affaires ou de possibilités d'exportation. Il lui permettait aussi de faire une analyse de la concurrence ou de déterminer où et comment trouver des acheteurs. C'était une occasion fantastique d'acquérir de l'expérience. Les étudiants travaillaient dans le secteur tout en poursuivant leurs études et, idéalement, l'entrepreneur se retrouvait avec un plan d'affaires. D'après ce que j'en sais, l'entreprise finissait généralement par embaucher les étudiants.

**Mme Anna Barycka:** Cela me paraît fantastique. Je vous avoue que j'ai déjà songé à lancer ma propre entreprise. J'ai communiqué avec l'association des petites entreprises de Windsor. Si vous répondez à toutes les exigences, vous pouvez participer à un programme de mentorat et obtenir une subvention. C'est exactement ce que les jeunes recherchent. Offrir aux jeunes la possibilité de faire un stage et d'obtenir une subvention, c'est exactement ce qu'il faut faire, à mon avis.

**Mme Karen Ludwig:** Selon vous, qui pourraient être les mentors? Dans votre région de Windsor, y a-t-il des mentors qui pourraient faire un bon travail auprès des jeunes?

**Mme Anna Barycka:** Bien sûr, je peux vous en nommer quelques-uns.

**Mme Karen Ludwig:** D'après vous, que faut-il faire pour mettre les jeunes en communication avec des mentors potentiels?

**Mme Anna Barycka:** Il suffit d'un simple coup de fil. C'est vrai, il suffit parfois de téléphoner à des personnes engagées au sein de la communauté, en particulier à des personnes qui oeuvrent depuis longtemps dans le milieu politique de Windsor et qui organisent des dîners d'affaires auxquels participent nos amis italiens et chinois. Je ne parle pas seulement de la communauté polonaise. C'est facile d'établir un contact.

**Mme Karen Ludwig:** Il me reste un peu de temps?

**Le président:** Non, il ne vous en reste plus, mais vos questions étaient intéressantes.

J'ai une demande de la part de Mme Ramsey qui souhaite poser une question rapide. Allez-y.

• (1725)

**Mme Tracey Ramsey:** Vos deux organisations semblent avoir des ressources. Les témoins du groupe précédent nous ont dit qu'ils avaient de la difficulté à trouver des ressources pour financer leurs activités. Pouvez-vous nous expliquer comment vous vous financez? Par le biais de vos membres? Comment réussissez-vous à trouver vos partenaires communautaires, si c'est ainsi que vous vous financez?

**Le président:** À vous d'abord, Anna.

**Mme Anna Barycka:** Notre association a cherché à avoir des mentors parmi les membres de son conseil d'administration, des gens expérimentés qui nous ont aidés à rédiger des demandes de subvention, un processus long et fastidieux. Il est très difficile pour une personne sans expérience de demander et de recevoir une subvention, surtout parce qu'elle doit enregistrer son entreprise ou obtenir le statut d'organisme sans but lucratif. Les mentors d'expérience jouent un rôle important en aidant les gens à préparer des demandes de subvention parce que c'est une démarche interminable.

**Le président:** C'est à vous, madame Tedesco.

**Mme Tiziana Tedesco:** De notre côté, nous exigeons des frais pour les services que nous offrons. Si nous avons un budget plus élevé, nous offririons évidemment plus de services et beaucoup plus de possibilités. Nous souhaitons vraiment y arriver un jour, mais nous sommes une petite organisation et nous devons demander à nos clients de payer pour tous les services que nous offrons ou compter sur le soutien de sources externes, comme des associations de gens d'affaires et tous les paliers de gouvernement. Voilà comment nous fonctionnons.

**Le président:** Merci beaucoup.

Cela met fin à notre séance d'aujourd'hui. Nous avons eu des échanges intéressants avec nos témoins cet après-midi. Nous suivrons vos conseils et intégrerons bon nombre de nos recommandations à notre rapport. Nous pourrions vous en faire parvenir une copie si vous le souhaitez.

Merci à tous de votre participation.

Avant de clore la réunion, je vous rappelle que nous avons des votes ce soir. L'ambassadeur est au courant que nous serons retardés. Si vous avez prévu d'y aller ce soir, cela ne posera pas de problème. Nous avons un autre groupe de témoins à entendre. Mercredi, nous n'aurons qu'un seul groupe.

Merci beaucoup encore une fois.

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>