



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

# Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

---

INDU • NUMÉRO 021 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 16 juin 2016**

—  
**Président**

**M. Dan Ruimy**



## Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le jeudi 16 juin 2016

• (1550)

[Traduction]

**Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)):** Nous présentons nos excuses à tous. Des votes avaient lieu à la Chambre. Nous sommes toujours en train de faire le ménage.

Bienvenue à la 21<sup>e</sup> séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous recevons aujourd'hui Mme Julia Deans, directrice générale de Futurpreneur Canada; Mme Victoria Lennox, cofondatrice et première dirigeante de Startup Canada; et, enfin, Mme Avvey Peters, vice-présidente, Relations extérieures, chez Communitech.

Nous allons commencer. Normalement, nous aurions accordé 10 minutes à chaque témoin, mais comme nous accusons un léger retard, peut-être pourriez-vous vous en tenir à 8 minutes. Ce serait formidable.

Nous allons commencer par Mme Deans.

**Mme Julia Deans (directrice générale, Futurpreneur Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à vous tous.

Je m'appelle Julia Deans. Notre organisme, créé en 1996 sous le nom de Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs, s'appelle maintenant Futurpreneur Canada. Nous sommes le seul organisme national sans but lucratif à s'être donné la lourde tâche d'offrir aux jeunes de 18 à 39 ans de l'accompagnement dans le domaine des affaires, du financement sans garantie, du mentorat, des réseaux et d'autres outils clés dont ils ont besoin pour lancer une entreprise prospère et pour en assurer la pérennité. Nous avons une solide réputation quand vient le temps de favoriser la croissance économique. Nous avons investi dans 9 000 jeunes entrepreneurs, qui ont créé 36 000 emplois et apporté plus de 224 millions de dollars en revenus fiscaux. Leurs entreprises ont en outre un taux de survie supérieur à la moyenne. L'an dernier seulement, nous avons contribué au lancement de plus de 1 000 nouvelles entreprises, et la demande à l'égard des services que nous offrons ne cesse de croître.

Nous sommes un chef de file dans la promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes et nous aidons les jeunes entrepreneurs canadiens à tisser des liens à l'échelle mondiale dans le cadre de l'Alliance des jeunes entrepreneurs du G20, la Semaine mondiale de l'entrepreneuriat et Youth Business International.

Nous avons des bureaux régionaux à Toronto, Vancouver et Montréal, et des représentants à 12 autres endroits, en plus de travailler avec 350 partenaires des quatre coins du Canada. Le gouvernement fédéral s'associe à nous depuis 2002, et le financement fédéral que nous recevons nous aide à obtenir des fonds supplémentaires de la part d'autres gouvernements et d'entreprises.

Nous aidons plus de 9 000 jeunes entrepreneurs, et notre objectif consiste à favoriser leur croissance en faisant davantage appel au commerce et à l'innovation. Nous appuyons les entreprises dans

presque tous les secteurs d'activité, et je suis vraiment enchantée d'avoir aujourd'hui l'occasion de traiter de l'entrepreneuriat des jeunes dans le secteur manufacturier.

Comme vous le savez, les PME emploient plus de 60 % des gens qui travaillent dans le secteur manufacturier, et dans de nombreuses petites communautés, que ce soit à Terre-Neuve-et-Labrador ou au Québec, elles emploient plus de 50 % des travailleurs.

Nous sommes fiers d'avoir appuyé 182 jeunes entrepreneurs qui ont lancé des entreprises de fabrication au cours des cinq dernières années, dont 46 l'an dernier. Ils produisent de tout: des machines et de l'équipement, des aliments, des vêtements, des produits métalliques, des produits électroniques et des technologies médicales. Ce sont des gens comme Erin et Joshua Bradshaw, de Vital Manufacturing, à Surrey, en Colombie-Britannique, qui proposent des solutions de fabrication novatrices « clé en main ». Tous leurs produits sont conçus et fabriqués au Canada, et il en va de même pour la plupart de leurs composantes. Nous aidons également les Futurpreneurs Alexis Martel et Julien Couture, propriétaires de Lunetterie Générale, qui produisent des lunettes en bois entièrement fabriquées à Asbestos, au Québec. Comme la fabrication est un secteur à forte intensité de capital, ils avaient besoin de plus de 1 million de dollars pour lancer leur entreprise, et nous avons été les premiers à leur offrir du financement. Ils distribuent maintenant leurs produits à 30 endroits et créeront 7 emplois à Asbestos cette année.

Nous prêtons aux jeunes entrepreneurs des sommes allant jusqu'à 15 000 \$ et, compte tenu de notre solide réputation, la BDC y ajoute 30 000 \$. Les jeunes entrepreneurs peuvent ainsi obtenir 45 000 \$ sans garantie. Nous les mettons aussi en rapport avec un réseau de plus de 2 700 bénévoles de toutes les régions du pays, ce qui leur apporte une aide considérable. Nos jeunes entrepreneurs deviennent un risque avantageux pour les banques et les autres bailleurs de fonds. Leurs entreprises ont un taux de survie supérieur à la moyenne, et 80 à 90 % d'entre eux remboursent leurs prêts.

Selon l'expérience que nous avons eue dans le cadre des consultations que nous avons menées à l'échelle nationale, nous considérons que le gouvernement a trois occasions de promouvoir et de favoriser le développement de l'entrepreneuriat des jeunes dans le secteur manufacturier. Vous ne vous étonnez donc pas que notre première recommandation consiste à appuyer le programme éprouvé de démarrage de Futurpreneur Canada en lui offrant un financement prévisible à long terme. Le financement fédéral est un des piliers de notre tabouret à trois pattes. Grâce à lui, nous pouvons obtenir des contributions substantielles du secteur privé et d'autres gouvernements. Notre nouvelle stratégie quinquennale vise à continuer d'aider les jeunes à lancer des entreprises, mais il faut que nous et d'autres organisations qui peuvent les aider effectuions plus de promotion et offrons plus de soutien.

Notre deuxième recommandation consiste à vanter les mérites de l'entrepreneuriat comme cheminement de carrière viable dans le secteur. Est-ce que cela porte fruit? Nous avons récemment ciblé de jeunes entrepreneurs dans le secteur de la transformation alimentaire, lequel se situe au deuxième rang au chapitre des ventes au Canada. Nous voulions favoriser le lancement de 13 nouvelles entreprises sur trois ans, mais en deux ans seulement, nous avons aidé 26 jeunes entrepreneurs à démarrer des entreprises de transformation alimentaire. Nous avons mené une campagne ciblée en utilisant des vidéos et les médias sociaux, laquelle mettait en vedette de jeunes entrepreneurs, comme les fondateurs de Bec Cola, au Québec, qui produisent une boisson gazeuse avec du sirop d'érable biologique. Ils approvisionnent déjà des marchés, notamment en Ontario et dans des pays européens, et ils vont maintenant s'attaquer aux marchés américain et japonais. Il y a deux semaines, ils ont remporté notre prix « Au-delà des frontières ». Les jeunes envisagent l'entrepreneuriat comme jamais auparavant, et nous devons les encourager à exploiter leur énergie et leurs idées dans le secteur manufacturier.

Ce secteur affiche le plus fort pourcentage d'entreprises novatrices, mais compte également un grand nombre de propriétaires vieillissants. Nous devons encourager les jeunes à reprendre leurs entreprises et à les améliorer. Ce qui me donne espoir, ce sont des jeunes comme Alex Drysdale, de Stony Mountain, à Manitoba. Son entreprise, Crik Nutrition, fabrique des protéines en poudre à partir de grillons en utilisant une parcelle de l'espace et en produisant une faction des émissions qui vont de pair avec la fabrication de mélanges faits à base d'animaux. Il bénéficie de notre Fonds d'innovation Spin Master, qui accorde aux jeunes entrepreneurs du financement, du mentorat et de des occasions de réseautage avec des chefs d'entreprise canadiens. L'an dernier, son entreprise figurait parmi les 20 jeunes entreprises les plus formidables du monde selon la CNBC.

Le secteur manufacturier effectue 61 % de nos exportations, et il est essentiel, pour les fabricants émergents, de trouver de nouveaux marchés. Voilà pourquoi nous recommandons en troisième lieu que le gouvernement fédéral aide les jeunes entrepreneurs à faire croître leur entreprise au Canada et à l'étranger. Il peut notamment faire connaître les occasions de ventes au gouvernement, et appuyer la sensibilisation et l'accès aux marchés internationaux.

S'il s'avère difficile de faire participer de jeunes entrepreneurs à des missions commerciales, alors d'autres possibilités existent. Par exemple, Affaires mondiales offre des renseignements et des conseils stratégiques à la délégation canadienne que nous envoyons chaque année au sommet de l'Alliance des jeunes entrepreneurs du G20. Cette année, la délégation de 35 membres qui se rendra en Chine comprendra des entrepreneurs du secteur manufacturier comme Adam Camenzuli, de Bowmanville. Son entreprise, KARIBU Solar Power, conçoit, fabrique et distribue une trousse d'« entreprise en boîte » payable à l'utilisation destinée à la Tanzanie afin de produire de l'énergie solaire pour le prix du kérosène.

Si nous voulons créer des emplois, faire croître notre économie et renforcer nos communautés, nous devons continuer d'investir dans l'entrepreneuriat des jeunes. Nous devons aider les jeunes à considérer le secteur manufacturier comme une voie pleine de promesses, et les aider à croître et à réussir une fois qu'ils ont choisi cette voie.

Nous sommes heureux de collaborer avec le gouvernement du Canada pour un temps et nous sommes impatients de travailler ensemble pour aider un plus grand nombre de jeunes à démarrer et à faire croître leurs entreprises dans toutes les régions du pays, et ce, tant dans le secteur manufacturier que dans les autres industries.

Merci beaucoup.

• (1555)

**Le président:** Vous n'avez vraiment pas utilisé tout le temps qui vous était accordé.

**Mme Julia Deans:** Combien de temps ai-je parlé?

**Le président:** Six minutes et 30 secondes. Très bien. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre une de mes entreprises favorites: Startup Canada, représentée par Mme Lennox.

**Mme Victoria Lennox (cofondatrice et première dirigeante, Startup Canada):** Seigneur, la pression est élevée.

J'aimerais remercier des membres du comité permanent de m'avoir invitée à comparaître à titre de témoin afin de formuler des recommandations au sujet des fabricants canadiens de toutes tailles. Je m'appelle Victoria Lennox, cofondatrice et première dirigeante de Startup Canada, une entreprise sociale nationale de premier ordre qui aide les entrepreneurs du Canada et les met en rapport.

Notre programme phare, Startup Communities, permet aux entrepreneurs d'accéder à des partenaires de soutien locaux ainsi qu'à des occasions d'éducation, de mentorat, de formation et de financement, et défend les intérêts du milieu canadien de l'entrepreneuriat à l'échelle nationale et internationale. Nous comptons 25 communautés Startup et 150 000 membres au pays, un nombre qui continue de croître alors que nous élargissons ce programme à 25 autres communautés cette année.

De nos membres, 44 % sont des entreprises en démarrage, 27 % sont des entreprises en croissance, 15 % sont des entreprises bien établies et 13 % s'approprient à se constituer en société. Cinquante pour cent de ces entreprises exportent et 75 % d'entre elles sont optimistes au sujet de leur croissance annuelle pour les trois prochaines années. Nous savons que 93 % des entreprises manufacturières sont de petites entreprises, dont 17 000 comptent d'un à quatre employés seulement. De façon générale, l'écosystème d'affaires canadien est réfractaire au risque. Il met du temps à innover, et bien des études indiquent que nous tirons de l'arrière par rapport à nos concurrents à bien des égards.

Le secteur manufacturier ne fait pas exception et constitue peut-être un des meilleurs exemples de cet état de fait. Selon le rapport de 2015 sur les perspectives mondiales de KPMG, le Canada accuse, par rapport à la moyenne internationale, un retard de 28 % sur le plan de l'adoption des nouvelles technologies manufacturières et de 31 % au chapitre des dépenses en R-D. Ce rapport qualifie les fabricants canadiens de « faiseurs » plutôt que d'« innovateurs » en raison de leur frilosité face au risque.

Trop souvent, les leviers canadiens en matière de politique économique tendent à favoriser les entreprises déjà établies sans tenir compte des interventions que doivent prendre les dirigeants nationaux pour faire croître les jeunes entreprises et pour les aider à atteindre les stades de forte croissance. Toutes les grandes entreprises ont été des compagnies en démarrage, et nous devons agir pour aider les fabricants à toutes les étapes de leur croissance. Les fabricants doivent innover pour réussir, et nous devons confier à nos dirigeants nationaux la tâche de les encourager en ce sens. La communauté de base est là, mais le gouvernement doit, d'entrée de jeu, jouer un rôle de meneur, et je pense que la présente consultation constitue un excellent pas dans cette direction.

Je souhaite donc formuler quelques recommandations afin d'en discuter ici aujourd'hui. La première concerne l'approvisionnement, qui constitue un des plus puissants outils d'intervention dont le gouvernement du Canada dispose pour appuyer les entreprises qui en sont aux premières étapes de leur développement et les aider à devenir des entreprises à forte croissance, particulièrement dans le secteur manufacturier. En fractionnant les grandes demandes de propositions, en encourageant la diversité des fournisseurs afin d'inclure les entrepreneurs autochtones et les femmes, en investissant dans la diversité dans le cadre de stratégies d'approvisionnement en nous assurant que les grandes entreprises qui se voient confier des contrats ont des conseils d'administration diversifiés et investissent dans nos petites entreprises, et en exploitant les diverses possibilités qui s'offrent sur le plan de l'approvisionnement au pays, nous avons l'occasion d'établir au Canada un cadre d'approvisionnement qui aide les entrepreneurs canadiens à élargir leurs activités aux marchés internationaux et à innover.

Nous recommandons en outre de chercher explicitement à attirer et à retenir le talent. Comme nous faisons venir des entrepreneurs et des étudiants au pays, nous devons accélérer le traitement de leur demande de résidence permanente, revoir en profondeur le Programme des travailleurs étrangers temporaires et accélérer l'entrée des travailleurs au pays pour que nous puissions faire venir des dirigeants qui possèdent de l'expérience dans la croissance d'entreprise manufacturière afin qu'ils mettent à parti leurs compétences.

Allen Lau, cofondateur de Wattpad, à Toronto, a bien résumé la situation à l'occasion de la Journée de Startup Canada sur la Colline, affirmant qu'un délai de six ou de huit mois est problématique dans un environnement concurrentiel. Les gens reçoivent 10 offres d'emploi par jour, et un délai de deux semaines est tout simplement trop long. Nous devons donc voir sérieusement comment nous pouvons attirer et retenir le talent, particulièrement pour les entrepreneurs dont l'entreprise connaît une forte croissance dans le secteur manufacturier.

La troisième recommandation concerne l'éducation. Nous encourageons le gouvernement fédéral à collaborer avec les provinces pour moderniser les politiques en matière d'éducation afin de les adapter aux exigences de la main-d'oeuvre du XXI<sup>e</sup> siècle, qui évoluent rapidement. Nous devons aider les étudiants canadiens à acquérir des connaissances en science, en technologie, en ingénierie et en mathématiques, mais aussi des compétences en affaires, notamment en gestion des finances et de la clientèle. Ces compétences sont essentielles à la viabilité concurrentielle de toute entreprise. Même si l'éducation relève, bien entendu, des provinces, Startup Canada encourage le gouvernement fédéral à collaborer avec les provinces et les territoires pour informer les étudiants, les enseignants et les parents à propos des compétences nécessaires sur le marché du travail.

• (1600)

Bien entendu, je ne serais pas entrepreneure si je ne parlais pas de financement. Nous devons tirer parti de modèles de financement novateurs dans le secteur des petites entreprises manufacturières. Il vaudrait notamment la peine d'envisager d'appliquer à l'échelle nationale le crédit d'impôt accordé aux investisseurs providentiels en Colombie-Britannique.

Nous devons enfin veiller à ce que nos entrepreneurs pensent en fonction des marchés internationaux et y élargissent leurs activités. Nous devons encourager les petits fabricants à percer les marchés internationaux en leur permettant d'accéder à du financement et à de la formation, et ce, dans leurs communautés. En 2015, Startup

Canada s'est associé à EDC pour lancer l'Adam Chowanec Memorial Fund for Global Entrepreneurship, qui investit dans des initiatives à impact élevé qui améliorent les perspectives des entreprises tournées vers les marchés internationaux. En 2016, nous avons mis en oeuvre l'initiative du podium international, une stratégie qui permet de lancer les entrepreneurs et les jeunes entreprises du Canada sur les marchés internationaux. Nous invitons le gouvernement fédéral à se joindre à ces initiatives.

Alors que le gouvernement fédéral cherche à améliorer les conditions des fabricants canadiens pour qu'ils réussissent et créent des emplois dans les communautés du pays, il doit examiner des stratégies qui encourageront les entreprises en démarrage et les petites entreprises manufacturières à non seulement prendre leur envol, mais aussi à croître et à devenir des sources de création d'emplois au Canada. Trop souvent, les leviers canadiens en matière de politique économique tendent à favoriser les entreprises déjà établies sans tenir compte des interventions que doivent prendre les dirigeants nationaux pour faire croître les jeunes entreprises et pour les aider à atteindre les stades de forte croissance. Toutes les grandes entreprises ont été des compagnies en démarrage, et nous devons agir pour aider les fabricants à toutes les étapes de leur croissance.

Merci.

**Le président:** Vous êtes formidables. Vous avez vous aussi fait un exposé de six minutes environ. Merci beaucoup.

Nous entendrons enfin Mme Peters, de Communitech.

**Mme Avvey Peters (vice-présidente, Relations extérieures, Communitech):** Bonjour, distingués membres du Comité. Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Avvey Peters et je suis vice-présidente, Relations extérieures, chez Communitech, une entreprise de la région de Waterloo, en Ontario.

Communitech est un centre d'innovation mandaté pour aider les entreprises de technologie à démarrer, à croître et à réussir. Nous servons plus de 1 100 entreprises clientes dans le sud-ouest de l'Ontario. Dans notre centre d'innovation d'une superficie de 80 000 pieds carrés, nous offrons des programmes aux entreprises de technologie. Nous travaillons avec celles-ci à toutes les étapes de croissance et de développement, notamment avec des entreprises en démarrage, de petites et moyennes entreprises, et de grandes entreprises.

Même si je dirige l'équipe des relations extérieures de Communitech, j'ai également le privilège d'être à la tête d'un effort national déployé pour mettre en rapport l'écosystème technologique de la région de Waterloo avec 26 autres écosystèmes du pays dans le cadre de ce qui s'appelle le Canadian Digital Media Network. Ce dernier a été lancé en 2009 grâce au financement du gouvernement fédéral à titre de centre d'excellence fédéral en matière de commercialisation et de recherche.

Notre réseau réunit des centres d'innovation de villes aussi diversifiées que Whitehorse, Vancouver et St. John's. Il comprend 27 organisations d'innovation, toutes déterminées à soutenir la croissance et la réussite des entreprises de technologie du Canada.

Comme le Comité s'intéresse aujourd'hui au secteur manufacturier canadien, je veux lui donner des exemples non seulement de la manière dont nous considérons que le secteur manufacturier est perturbé actuellement, mais aussi de la façon dont nous pensons que les entreprises de technologie aident particulièrement les grandes entreprises à affronter ces forces perturbatrices.

Nous savons tous que le secteur manufacturier est essentiel à la santé et à la croissance de l'économie canadienne. Nous savons également que l'espérance de vie des grandes entreprises diminue à vitesse grand V avec l'arrivée d'un nombre toujours croissant de technologies et de processus perturbateurs. Dans les années 1920, une entreprise figurant à l'indice S&P 500 pouvait s'attendre à être en activité pendant environ 65 ans. Ce chiffre est maintenant plus près de 15 ans. Selon moi, les entreprises manufacturières ne devraient pas craindre d'être perturbées dans un proche avenir; le fait est qu'un grand nombre d'entre elles le sont déjà et l'ignorent peut-être.

Les étudiants et les nouveaux diplômés de l'incubateur Velocity de l'Université de Waterloo créent de plus en plus d'entreprises axées sur le matériel chaque année. Ils repoussent quotidiennement les limites de la science des matériaux, de l'impression 3D et de l'élaboration de modèles d'affaires. Mais c'est là, à la rencontre de la technologie et la fabrication, que se trouve l'occasion. Notre travail consiste à aider les entreprises à exploiter cette occasion et à gérer le changement rapide.

À Communitech, nous avons passé les trois dernières années à tenter de comprendre les besoins et les défis des grandes entreprises, et à les aider à entrer en contact avec les entreprises de technologie et à tirer parti de ces entreprises et de l'écosystème d'innovation. C'est ce que nous appelons notre modèle d'affaires d'entreprise, que nous utilisons pour guider les grandes entreprises tout au long du difficile processus qui les amènera à apprivoiser le risque.

Prenez l'exemple de General Motors du Canada. GM est un des plus anciens fabricants d'automobiles du monde. L'entreprise a été fondée en 1908, alors qu'il y avait moins de 8 000 automobiles aux États-Unis. Une entreprise de longue date comme GM n'a pas toujours une réputation d'avant-gardisme. GM Canada a toutefois compris que pour prospérer dans un monde trépidant où la technologie est reine, il vaut mieux révolutionner son propre modèle d'affaires avant que quelqu'un d'autre ne le fasse.

L'an dernier, GM a adhéré au programme d'innovation des entreprises de Communitech et a ouvert son laboratoire 2 908 à Communitech. Communitech travaille avec GM Canada pour l'aider à recruter les employés les plus talentueux, à renouveler son image de marque à titre d'employeur, à renforcer sa culture d'innovation et à mettre à l'essai des produits, des services et des modèles d'affaires nouveaux. Dans ce laboratoire, GM envisage l'avenir de ses activités et, 1 000 ans après sa création en 1908, elle entend résoudre des problèmes dans un monde complètement différent de celui d'aujourd'hui.

Le président et directeur général de GM Canada considère ce laboratoire comme l'endroit où on renonce aux vieilles approches, expérimente, trouve de nouveaux partenaires et ose aller là où se dirige la mobilité du futur. La semaine dernière seulement, GM a annoncé son intention de créer 750 emplois à Oshawa pour contribuer à établir sa nouvelle orientation. Stephen Carlisle, président et directeur général de GM Canada, affirme que ce laboratoire constitue une pièce maîtresse du puzzle que l'entreprise tente de résoudre.

Quelles sont les priorités du laboratoire?

L'entreprise y étudie et y met à l'essai des applications avancées pour téléphone intelligent, des technologies de conduite autonome, et des services et des approches de partage nouveaux. L'entreprise commence à se considérer comme une compagnie de transport personnel. Elle utilise une approche multimodale englobant d'autres modes de transport que l'automobile, comme les vélos électriques,

les transports en commun et le covoiturage, pour permettre aux gens de se déplacer efficacement dans le monde.

• (1605)

GM est une des 12 grandes entreprises que Communitech appuie dans le cadre de son modèle d'innovation d'entreprise. Même si ce modèle est relativement nouveau et n'est en application que depuis trois ans, voici ce que nous avons appris.

Les grandes entreprises et leurs dirigeants ne sont habituellement pas récompensés pour la prise de risque. Ils ont donc besoin d'un petit coup de pouce pour oser. Il existe des moyens simples et productifs qui permettent aux grandes entreprises de s'associer à des entreprises plus petites et plus souples, comme des concours d'innovation, des partenariats stratégiques et des séances de résolution de problème organisées par un partenaire de confiance neutre. Mais ce qui est peut-être le plus important, c'est le véritable échange de valeur que permet ce modèle. Les entreprises en démarrage et les entreprises de technologie de taille moyenne offrent de la valeur aux grandes entreprises comme GM grâce aux nouvelles technologies, aux membres talentueux de l'équipe et à la culture d'expérimentation et de risque. Les grandes entreprises comme GM apportent leur compréhension des marchés internationaux et un accès à ces derniers, des atouts que bien des petites entreprises peinent à acquérir. Ces partenariats peuvent contribuer à accélérer le cheminement des petites entreprises canadiennes sur la voie de l'exportation.

Je vous poserai la question suivante: que peut faire le gouvernement pour faciliter l'établissement de meilleurs liens entre les entreprises manufacturières et le secteur de la technologie du Canada? J'ai trois propositions à vous soumettre.

D'abord, le gouvernement peut admettre qu'il existe un modèle d'innovation d'entreprise prometteur que les entreprises manufacturières canadiennes envisagent déjà, et j'inviterais chacun d'entre vous, ainsi que vos collègues, à venir visiter le centre de Communitech, à parler avec les employés du laboratoire de GM et des autres laboratoires, et à en apprendre davantage sur ce modèle.

Je vous inciterais également à appuyer l'écosystème, car il aide les entreprises manufacturières en cours de transition. Des organisations comme la nôtre, ainsi que les incubateurs et les accélérateurs existants au Canada, s'emploient tous à encourager les interactions entre les entreprises en démarrage, les PME et certaines grandes entreprises. Ces interactions permettent l'établissement de partenariats vraiment importants. On peut exploiter les actifs existants, comme notre réseau national, pour reproduire et renforcer les activités d'innovation des entreprises dans les diverses régions du pays. Nous avons déjà commencé à faire connaître ce modèle à nos collègues du réseau.

Enfin, je vous encouragerais à prêcher par l'exemple. Le gouvernement, de par sa nature, est une grande entreprise, et le gouvernement fédéral peut entreprendre des activités d'innovation et faire figure d'exemple pour d'autres grandes entreprises qui cherchent à devenir plus novatrices. Comme Victoria l'a souligné, les approvisionnements constituent un puissant outil à ce chapitre.

Je vous remercie de m'avoir invitée à m'adresser à vous aujourd'hui. C'est avec plaisir que je discuterai de la question avec vous.

• (1610)

**Le président:** Merci beaucoup. Vous avez, vous aussi, fait votre exposé en sept minutes. Je suis impressionné.

Nous allons passer sans tarder à la période de questions en accordant la parole à M. Longfield, qui dispose de sept minutes.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** Je remercie de nouveau les témoins de comparaître. Je vois une grande partie de l'avenir du Canada dans les personnes assises devant nous aujourd'hui.

Je suis enchanté de voir Avvey de l'autre côté de la table. Nous avons beaucoup travaillé ensemble au réseau d'innovation de l'Ontario. J'aimerais commencer en abordant ce sujet, si cela vous convient.

Vous avez indiqué que vous êtes en rapport avec 26 centres numériques du pays, et je me demande si ce modèle pourrait être utilisé dans d'autres secteurs, comme celui de la fabrication. Voyez-vous un lien quelconque entre ce que vous faites dans le secteur de la technologie numérique et ce qui pourrait être fait pour aider le secteur manufacturier au Canada?

**Mme Avvey Peters:** Certainement. Je pense que les réseaux sont des outils puissants. Le Canada est un pays vaste, tout en étant petit en un certain sens. Notre population étant très dispersée, nos entreprises adoptent le modèle en réseau. Nous faisons partie d'écosystèmes régionaux, de Vancouver à St. John's. Dans le cas des 27 centres de notre réseau, la plupart s'emploient à appuyer les entreprises en démarrage et les petites et moyennes entreprises de leur région.

Les réseaux constituent également de puissants catalyseurs pour l'activité entrepreneuriale, non seulement dans le secteur de la technologie, mais aussi pour ceux qui forment de grands partenariats. Nombre de nos partenaires commencent à étudier ce genre de modèle d'innovation d'entreprise, grâce auquel ils peuvent tisser des liens avec des entreprises manufacturières. Je sais que Venn innovation, une entreprise de Moncton, le fait. Investir Ottawa constitue un autre exemple.

**M. Lloyd Longfield:** Je vous demanderai de remettre ultérieurement, au greffier, un document expliquant précisément où vous pensez que ces centres pourraient se situer. Si nous constituons un réseau, par où commencerions-nous?

**Mme Avvey Peters:** Volontiers.

**Mr. Lloyd Longfield:** Pour ce qui est de Futurpreneurs, je vous parle presque en même temps, car vous travaillez déjà à l'échelle nationale au sein d'un réseau très efficace. Une partie du budget fédéral, à la page 124, porte sur un point dont il a beaucoup été question dans le cadre de notre étude sur le secteur manufacturier, et c'est un Canada plus innovateur. On y résume, sous forme de tableau, le programme d'innovation que nous essayons de proposer ou de concrétiser.

Lorsqu'il est question de former des citoyens créatifs et entreprenants, une activité à laquelle vous participez toutes les deux, est-ce que chacune d'entre vous pourrait traiter du recours aux mentors et aux gens qui ont quitté ou qui s'apprentent à quitter le marché du travail? Pouvons-nous jouer un rôle par l'entremise d'Emploi et Développement social Canada? Je ne veux pas que vous disiez au gouvernement comment accomplir son travail, mais ce dernier peut-il jouer un rôle afin d'accroître le recours au mentorat?

**Mme Julia Deans:** Je me ferai un plaisir de commencer à vous répondre, puis je céderai à la parole à Victoria.

Nous savons que les entreprises qui ont l'aide d'un mentor ont un taux de survie deux fois plus élevé que celles qui n'en bénéficient pas. Le mentorat est absolument formidable et constitue un élément fondamental de notre offre. Les gens n'obtiennent pas de prêt tant qu'ils n'ont pas rencontré leur mentor et entamé le processus. Ils sont

jumelés à un mentor pendant deux ans, car c'est souvent au cours de la deuxième année que les choses commencent à se corser. Nos mentors sont extraordinaires. Je serais enchantée que n'importe lequel d'entre eux me serve de mentor.

Je sais que c'est un outil très puissant. Je pense qu'il faut certainement faire comprendre aux grands employeurs disposant de réseaux que le mentorat constitue une occasion et que tout le monde devrait proposer ses services de mentor, que ce soit par notre entremise ou par celle d'autres organisations. C'est quelque chose que tout employeur responsable peut faire.

Dans notre cas, environ 70 % de nos mentors sont eux-mêmes entrepreneurs, mais il y a souvent des gens qui ont besoin de compétences que tout le monde aurait. Il y a de plus en plus d'organisations entrepreneuriales de toute façon. Je pense que le mentorat est probablement essentiel à bien des égards, mais il l'est particulièrement pour les jeunes entrepreneurs.

**M. Lloyd Longfield:** Merci,

Victoria, que pensez-vous des mentors?

**Mme Victoria Lennox:** Simplement pour ajouter l'eau à son moulin, je suis entièrement d'accord avec tout ce que Julia a dit.

Les mentors constituent le ciment du milieu canadien de l'entrepreneuriat. Ils passent avec fluidité des organisations aux entreprises en démarrage. Ce sont des investisseurs qui redonnent à la communauté. Les entreprises en démarrage ont entre autres la devise suivante: « Donnez, donnez, obtenez, donnez. » On paie au suivant et on aide les autres sans attendre quoi que ce soit en retour. On en bénéficie à long terme. C'est la devise des entreprises en démarrage, d'I See You, de Communitech et de toutes les autres organisations.

Il y a aussi beaucoup d'entrepreneurs résidents. Même si ce sont en fait des entrepreneurs, cette expérience est porteuse de transformation. Nous voyons des guides commencer à s'investir au Canada. À l'instar des entraîneurs personnels, ces guides aident les entrepreneurs à bien gérer leur entreprise. C'est une pratique que l'on voit beaucoup.

En ce qui concerne le point fascinant sur l'économie créative, il a énormément plu à Startup Canada. Nous étions fous de joie quand nous avons entendu l'annonce hier, car c'est une question de culture et cela favorise le dialogue sur l'impact social. Un grand nombre d'entreprises manufacturières commencent à avoir un impact social et à mobiliser les...

Nous avons fait appel à des mentors spécialisés dans le cadre de nos programmes. Nous tenons des camps d'entraînement en finance pour les entreprises en démarrage dans diverses régions du pays, et 4 000 entrepreneurs y participent chaque année. Nos mentors sont comptables professionnels agréés. Ce ne sont pas des entrepreneurs, car ces camps portent principalement sur les finances.

Le mentorat est essentiel, particulièrement si l'on pense aux femmes entrepreneures et aux communautés où nous voulons accroître l'inclusivité.

• (1615)

**M. Lloyd Longfield:** Génial.

Mon temps est limité. Il ne me reste qu'une minute et 20 secondes.

Le recours aux PME pour apporter de l'aide, non seulement en fournissant du mentorat, mais aussi des occasions d'affaires... J'ai entendu ce que vous avez dit à propos de General Motors et des grandes entreprises, Avvey, mais en tentant d'informer les PME au sujet du réseau d'innovation et de son utilisation, avez-vous observé des réussites qui pourraient être utiles pour notre rapport ou des difficultés sur lesquelles nous devrions nous pencher?

**Mme Julia Deans:** Je pense que vous avez une occasion de coudre les morceaux ensemble. Je pense que nous conviendrions tous que les liens sont quelque peu distendus à l'heure actuelle, mais l'occasion est là, et nous avons tous quelque chose à offrir pour resserrer les liens.

**M. Lloyd Longfield:** Vous pourriez nous aider à coudre les morceaux ensemble. Vous avez l'aiguille.

**Mme Julia Deans:** Exactement. Vous avez le fil.

**Mme Victoria Lennox:** Il faut coudre, et aussi communiquer. Il faut informer les entrepreneurs de tout ce qui s'offre à eux pour qu'ils puissent en tirer parti.

**M. Lloyd Longfield:** C'est vous qui aurez la parole pour les 30 dernières secondes, Avvey.

**Mme Avvey Peters:** Les mentors permettent d'économiser du temps. Ils empêchent les gens de commettre des erreurs que d'autres pourraient éviter. Ils sont d'une importance capitale. Les chefs de petites et moyennes entreprises se débattent un peu, car ils mettent toute leur énergie à bâtir et à faire croître leur entreprise, mais je constate de plus en plus que l'écosystème commence à offrir du soutien pour aider ces entreprises à prendre de l'expansion.

**M. Lloyd Longfield:** Merci.

**Le président:** Excellent. Merci beaucoup.

Monsieur Nuttall, vous disposez de sept minutes.

**M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC):** Je commencerai par déposer la motion qui a été remise au Comité et demanderai aux membres d'accepter unanimement de l'examiner immédiatement plutôt que de la soumettre au sous-comité, comme je devrais le faire, je pense, parce qu'elle ne concerne pas le dossier que nous examinons.

**Le président:** En effet.

Simplement pour éclaircir les faits, nous avons reçu un avis de motion. M. Nuttall voudrait proposer la motion pour que nous en débattions maintenant.

Le Comité y consent-il à l'unanimité?

Non.

**M. Alexander Nuttall:** Je ferais remarquer, aux fins du compte rendu, que nous avons proposé une autre motion pour demander une rencontre avec Bombardier, laquelle a aussi été rejetée. Je vais maintenant revenir aux témoins.

Madame Peters, vous avez indiqué quelque chose qui m'a frappé au sujet du progrès de la technologie et du secteur manufacturier. J'ai récemment discuté avec GM et d'autres entreprises, et un des faits qui commencent à ressortir très fortement, c'est que certaines grandes entreprises investissent substantiellement dans l'innovation et dans des domaines qui leur apparaissent comme étant porteurs d'avenir. Je commence toutefois à me demander si elles investissent dans les activités manufacturières qui resteront au pays.

Pouvez-vous nous donner votre avis? Je crois comprendre que les fabricants investissent beaucoup dans l'innovation, mais qu'en est-il des milliers de travailleurs?

**Mme Avvey Peters:** C'est une excellente question.

Je ne suis absolument pas spécialiste du secteur manufacturier. Ce que je peux dire, c'est que les chefs d'entreprises manufacturières, d'entreprises de transformation alimentaire ou de compagnies qui produisent des biens physiques avec lesquels nous faisons affaire constatent qu'au chapitre du renforcement de l'entreprise et de l'accroissement de la clientèle, il est avantageux d'agir plus rapidement, plus efficacement et en commettant moins d'erreurs. Les entreprises de technologie cherchent notamment à ajouter de la valeur aux autres industries, que ce soit dans les domaines de la fabrication, de l'agriculture ou des soins de santé. Elles veulent aider les entreprises à résoudre un problème ou à relever un défi. Je ne peux traiter de la question de la main-d'oeuvre.

• (1620)

**M. Alexander Nuttall:** Toujours sur le même sujet, une étude récente indique que 40 % des employés canadiens seront remplacés par des machines automatisées au cours des 20 prochaines années. C'est une tendance que nous commençons vraiment à observer certains domaines fortement axés sur les services. Par exemple, GM a investi considérablement dans son véhicule autonome et dans Lyft. Ces innovations remplaceront essentiellement les conducteurs de taxi, les conducteurs Uber, les véhicules hippomobiles, etc. Qu'en pensez-vous? Avez-vous vu cette étude?

**Mme Avvey Peters:** Non.

**Mr. Alexander Nuttall:** Je devrais peut-être vous la faire parvenir. J'aimerais beaucoup savoir ce que vous en pensez.

Victoria et Julia, les organisations avec lesquelles vous travaillez sont en rapport direct avec les nouveaux entrepreneurs. Une des questions dont j'ai discuté avec Victoria, ainsi qu'avec d'autres membres de Startup Canada, notamment Rona Ambrose, c'est l'accès au capital. Considérez-vous que les nouvelles entreprises ou les entreprises en démarrage ont suffisamment accès au capital, particulièrement dans le secteur manufacturier?

**Mme Victoria Lennox:** La question de l'accès au capital est complexe. Tout le monde n'a pas le même accès au capital, comme le montrent notamment les statistiques sur les femmes entrepreneurs. C'est un fait que je tiens à mettre en lumière. Des occasions s'offrent — pas seulement dans le secteur manufacturier, qui n'est qu'un élément de l'équation — sur le plan du sociofinancement, que nous devons réglementer et uniformiser à l'échelle du pays pour que les entrepreneurs puissent obtenir du financement de la part de leurs amis, de leur famille et d'autres personnes, et ce, avec ou sans prise de participation.

Je dirais que le financement est accessible, mais qu'il pourrait y en avoir davantage. Il faut éliminer les obstacles au financement et égaliser les occasions de financement. Il faut aussi encourager l'investissement pour que les Canadiens puissent devenir des investisseurs dans ce domaine. Il serait, selon moi, intéressant d'envisager le sociofinancement, particulièrement pour les fabricants qui en arrivent à une nouvelle étape ou qui démarrent leur entreprise.

**M. Alexander Nuttall:** Certainement

Merci.

**Mme Julia Deans:** Je pense que tout dépend de l'entrepreneur, de ses activités et probablement de l'endroit où il vit au pays. Nous leur permettons d'obtenir 45 000 \$ en prêts non garantis. Ils peuvent utiliser ces fonds pour en obtenir d'autres. Peuvent-ils en recueillir suffisamment, selon la nature du capital? Peut-être pas. Nous faisons de notre mieux pour les aider à trouver d'autres bailleurs de fonds. Tout n'est pas noir ou blanc.

**M. Alexander Nuttall:** Parlez-nous de la BDC. Satisfait-elle à la demande? Doit-elle fournir du capital plus librement? Doit-elle changer son approche ou proposer d'autres produits?

**Mme Julia Deans:** La BDC a l'obligation de faire de l'argent. Comme les autres institutions financières, ce n'est pas une organisation sans but lucratif. Il faut accorder beaucoup de temps et d'aide aux jeunes entrepreneurs afin de leur permettre de peaufiner leur plan d'affaires pour qu'ils ne se cassent pas la figure au cours des deux premières années. C'est essentiel. Nos institutions financières ne sont pas tellement faites à offrir ce soutien. Quand nous accordons un prêt, la BDC fait de même dans le cadre de ce processus et fait ainsi augmenter le financement. Je pense que l'an dernier, elle a offert du cofinancement pour 60 % de nos prêts; cela fait beaucoup d'argent, et la BDC accorde de plus en plus de financement. Quand les entrepreneurs ont besoin de plus de capitaux, nous cherchons à voir comment nous pouvons leur faciliter les choses, les épauler et leur offrir plus de financement.

Les efforts se poursuivent à cet égard.

**M. Alexander Nuttall:** Victoria?

**Mme Victoria Lennox:** En ce qui concerne l'inclusivité et les taux d'emprunt que la BDC accorde aux femmes entrepreneures et aux entrepreneurs autochtones, ce n'est pas réciproque. Il est évident que le niveau n'est pas le même que pour les autres types d'entreprises, celles fondées par des hommes, par exemple. Il faut corriger la situation aujourd'hui et même hier. Il est vraiment important de voir les possibilités qui s'offrent.

•(1625)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous laissons la parole à M. Masse.

Vous disposez de sept minutes.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Je vais poursuivre les questions au sujet de la BDC. Je suis député depuis 14 ans et j'ai eu l'occasion de rencontrer les représentants de la BDC à quelques reprises. Ils ne peuvent pas vraiment fournir beaucoup de renseignements. Ils prétendent qu'il s'agit du droit de leur société à la confidentialité des accords, ce que je peux comprendre à certains égards. Pourtant, on pourrait signer une entente de non-divulgaration ou, à la limite, s'en tenir à des généralités. Les réunions se sont déroulées dans une atmosphère cordiale, mais pour être franc, je ne peux pas dire grand-chose des mesures que prend la BDC au sein de ma collectivité. Tout ce que je peux vous dire, c'est que je ne connais personne qui chante les louanges de la BDC au niveau local.

Certains de ses représentants sont venus témoigner devant nous, et ils nous ont dit que la BDC sera plus ouverte et plus accessible. Quand je vois les messages publicitaires de la BDC à la télévision, cela me met en colère parce qu'elle cherche maintenant à savoir comment utiliser l'argent pour les jeunes entreprises et tout le reste. La raison pour laquelle je me fâche, c'est que je me demande combien d'argent elle a consacré aux annonces publicitaires plutôt qu'à l'accès. J'ai fait quelques recherches, et je suis heureux d'entendre que la BDC est au moins quelque peu représentative de la mosaïque canadienne en ce qui concerne sa participation au financement de jeunes entreprises.

Je reconnais que la BDC a un rôle à jouer, sachant qu'il existe des lacunes dans le système actuel de financement auprès des prêteurs traditionnels. À cet égard, la BDC devrait se montrer plus entreprenante et, dans une certaine mesure, faire preuve d'une tolérance accrue au risque, étant donné qu'elle jouit de ces avantages.

Cela s'inscrit dans le droit fil de ce que nous essayons d'accomplir en général au Parlement, et ce, à l'échelle nationale.

Je vais vous laisser faire des observations là-dessus.

Que feriez-vous pour aider à assurer une reddition de comptes, qui m'apparaît nécessaire? C'est intéressant. Je vois leurs gros édifices rutilants de la BDC, mais quand j'étais travailleur social, je travaillais dans les rues et j'aidais les personnes handicapées à trouver du travail et à obtenir une formation sur le terrain. Je ne constate pas les mêmes résultats de son côté, du haut de ses grandes tours. Je suis sûr qu'après avoir fait ces commentaires, je vais recevoir des appels de la BDC, mais cela ne me dérange pas parce que c'est ce que je pense.

Je cherche simplement un modèle ou, à tout le moins, un mécanisme de reddition de comptes ou de mesure pour déterminer comment la BDC peut changer la donne et faire ce qui s'impose. Je pense qu'elle a finalement reconnu cela, après de nombreuses années et après ses nombreuses comparutions devant le Comité.

**Mme Avvey Peters:** Me permettez-vous de répondre?

**Mme Victoria Lennox:** Bien sûr.

**Mme Avvey Peters:** Sur le terrain, dans l'installation que nous partageons quotidiennement avec la BDC, nous voyons plus souvent ses représentants depuis quatre ou cinq mois. Je trouve cela encourageant. Je comprends la préoccupation et la frustration. Selon moi, il y a eu un changement de cap, en ce sens que la BDC a l'intention d'être plus accessible et d'avoir une présence sur le terrain, dans les écosystèmes locaux. En tout cas, de notre point de vue, et c'est une information anecdotique, nous voyons plus souvent les représentants de la BDC.

Un des éléments essentiels pour la BDC, c'est le partenariat. En effet, en accordant des investissements complémentaires à un programme comme Futurpreneur, la BDC exerce une influence, notamment sur le plan financier, auprès d'une série de fondateurs et de propriétaires de petites entreprises que l'équipe de Julia a déjà triés sur le volet, avec la diligence voulue, et qui reçoivent des services d'encadrement et de mentorat. Je pense que ces mécanismes de partenariat constituent un bon moyen d'injecter plus de fonds dans les entreprises, et ce, plus rapidement.

**M. Brian Masse:** J'aime cette réponse, mais à ce sujet, je dirai brièvement qu'il faut se poser la question suivante: veut-on que la BDC joue un rôle plus actif dans ces partenariats au lieu de simplement rôder dans les parages?

**Mme Avvey Peters:** Oui.

**M. Brian Masse:** Merci.

Victoria.

**Mme Victoria Lennox:** Ce sont là d'excellentes observations, Avvey. Je suis d'accord.

La reddition de comptes passe aussi par la représentation, à mon avis. Ainsi, nous voudrions sans doute que le conseil d'administration de la BDC reflète la mosaïque canadienne. Nous parlions tout à l'heure avec M. Longfield de l'importance d'établir des liens et d'assurer une communication, et je pense que c'est exactement ce dont il s'agit. La BDC peut devenir une institution porteuse de changement au Canada si nous pouvons établir des liens et en tirer parti efficacement — et, à plus forte raison, dans l'écosystème.

C'est controversé, mais je propose d'examiner EDC et la BDC. J'ai déjà travaillé pour Industrie Canada, où j'étais chargée de l'examen législatif de la BDC. Quand on examine les rôles et les responsabilités des deux organisations — particulièrement à mesure que la BDC s'ouvre au monde, EDC ayant déjà une vocation internationale —, force est de constater que les deux s'entrecroisent. Il faudrait peut-être envisager de créer des alliances complémentaires pour justifier l'existence de ces deux sociétés d'État et tout le reste.

Par ailleurs, quand on parle d'entrepreneurs, on a parfois en tête l'image du jeune branché, muni de son ordinateur portable, mais n'oublions pas ceci: certains choisissent de devenir des entrepreneurs, alors que d'autres n'en ont pas le choix. Si la BDC est la banque des entrepreneurs, encore faut-il examiner comment elle travaille avec chaque entrepreneur.

Je m'en tiendrai à cela.

• (1630)

**M. Brian Masse:** Merci.

Madame Deans.

**Mme Julia Deans:** Je suis peut-être celle qui apporte une lueur d'espoir, parce que je pense que la BDC fait ce qui s'impose par notre entremise. Elle cofinance nos entrepreneurs. D'ailleurs, 40 % d'entre eux sont des femmes. La question ne se pose pas. La BDC redouble d'efforts chaque année.

J'espère que cet élément de preuve pourra encourager d'autres mesures de ce genre. Je pense que la BDC agit dans l'intérêt de nos jeunes entrepreneurs. Elle s'emploie activement à les aider à prospérer. C'est, selon moi, une bonne nouvelle.

**M. Brian Masse:** Oui. Ce n'est pas que la BDC ne fait rien. Je suis sûr qu'elle a contribué à de nombreuses réussites. Je regarde seulement les ressources, et je me demande comment une société d'État parvient à toucher les citoyens que vous représentez.

Disons ceci: les ressources et les capacités de la BDC dépassent de loin son rendement sur le terrain, au sein des collectivités. À certains égards, elle ne pourra plus compter sur les vieilles méthodes, parce que beaucoup de gens affirment d'une seule voix que cet atout incroyable est en train d'être gaspillé dans des tours d'ivoire...

**Le président:** Je regrette de devoir vous interrompre, monsieur Masse...

**M. Brian Masse:** Ah, merci, monsieur le président. Vous me rendez peut-être service.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Oui, d'accord; c'est comme vous voulez.

Nous allons céder la parole à M. Baylis, qui dispose de sept minutes.

Je pense qu'il attendait simplement que je l'interrompe.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.):** J'aimerais commencer par comprendre votre structure de propriété ou, plutôt, votre mode de financement. Vous pourriez peut-être me donner un aperçu vite fait. Possédez-vous des locaux?

**Mme Julia Deans:** Deux banques, RBC et CIBC, ont appuyé le démarrage de notre organisme. Nous avons commencé à recevoir du financement public en 2002. Nous avons donc obtenu des fonds de diverses sources: du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux et des sociétés.

Depuis octobre dernier, nous empruntons tous nos capitaux à partir d'une marge de crédit accordée par une grande banque, ce qui

signifie que nous optimisons notre bilan, sans devoir recueillir des fonds par des activités de financement. Voilà donc pour le financement.

**M. Frank Baylis:** Les banques RBC et CIBC continuent-elles de vous financer, ou vous ont-elles donné un coup de main uniquement à l'étape du démarrage?

**Mme Julia Deans:** Elles ont contribué à notre démarrage. D'ailleurs, RBC est toujours un de nos bailleurs de fonds.

**M. Frank Baylis:** RBC figure donc parmi vos bailleurs de fonds. Quel pourcentage de votre financement provient du fédéral et du provincial?

**Mme Julia Deans:** Si je me fie à mes calculs, le financement fédéral représente environ 40 % de notre budget annuel.

**M. Frank Baylis:** Vous parlez là du fédéral.

**Mme Julia Deans:** Oui. C'est entre 35 et 40 %.

**M. Frank Baylis:** Et du côté provincial?

**Mme Julia Deans:** C'est probablement entre 25 et 30 %.

**M. Frank Baylis:** Donc, RBC compte pour 30 %?

**Mme Julia Deans:** Non, il y a aussi les remboursements des prêts; autrement dit, nous réalisons des profits grâce aux remboursements effectués par nos jeunes entrepreneurs. Nous percevons des intérêts et des frais.

**M. Frank Baylis:** Les jeunes entrepreneurs doivent rembourser les 15 000 \$ ou 30 000 \$ que vous leur attribuez, n'est-ce pas?

**Mme Julia Deans:** Oui. Il s'agit d'un prêt, à un taux légèrement inférieur à celui des banques, et 80 à 90 % des entrepreneurs réussissent à le rembourser.

**M. Frank Baylis:** Donc, 80 à 90 % d'entre eux remboursent leur prêt.

**Mme Julia Deans:** Oui. Je pense que c'est là une bonne nouvelle, parce que même s'ils cessent leurs activités, ils ne se retrouveront pas dans une situation difficile.

**M. Frank Baylis:** Ces 15 000 \$ ou 30 000 \$ proviennent-ils de la BDC, ou s'agit-il d'une combinaison?

**Mme Julia Deans:** Futurpreneur Canada accorde 15 000 \$ et la BDC, 30 000 \$. Il s'agit d'une seule demande, car la BDC gère ses propres prêts.

**M. Frank Baylis:** D'accord. C'est donc dire que les entrepreneurs doivent de l'argent à votre organisme et à la BDC.

Est-ce qu'ils vous remboursent? Est-ce qu'ils remboursent la BDC?

**Mme Julia Deans:** Oui. C'est à peu près la même chose. La BDC a coordonné ses taux avec les nôtres; c'est donc là un autre point. Elle a fait en sorte que ses conditions ressemblent aux nôtres afin de faciliter la tâche.

• (1635)

**M. Frank Baylis:** Dans votre cas, vous semblez satisfaite de la BDC, contrairement à beaucoup d'autres témoins que nous avons reçus.

**Mme Julia Deans:** Je suis satisfaite des mesures qu'elle prend. Je crois qu'elle s'engage dans la bonne direction.

**M. Frank Baylis:** Possédez-vous des locaux?

**Mme Julia Deans:** Nous avons des bureaux, certains desquels sont des espaces partagés. Nous sommes situés dans le nouveau centre que M. Arya a ouvert hier, à Ottawa. Nous partageons nos locaux avec bon nombre de nos partenaires à l'échelle du pays. Nos principaux bureaux se trouvent à Vancouver, à Montréal et à Toronto, dans le seul but de centraliser les services.

**M. Frank Baylis:** Combien de personnes travaillent là?

**Mme Julia Deans:** Quatre-vingt-treize.

**M. Frank Baylis:** Quatre-vingt-treize.

Il n'y a pas d'accélérateur ou d'incubateur pour les entreprises qui s'y installent?

**Mme Julia Deans:** Non. Nous travaillons souvent en partenariat. Communitech serait d'ailleurs un excellent partenaire stratégique pour nous, et nos deux organismes auraient alors des clients communs à qui ils offriraient des services différents.

**M. Frank Baylis:** D'accord.

Je vais passer au témoin suivant.

**Mme Victoria Lennox:** J'ai lancé Startup Canada grâce à mes économies, quand j'ai décidé de quitter le gouvernement. C'est entièrement financé par le secteur privé. Nous gagnons...

**M. Frank Baylis:** C'est vous qui l'avez lancé? Je ne le savais pas.

**Mme Victoria Lennox:** Oui, avec le cofondateur.

Nous sommes entièrement viables. Chaque dollar reçu a été gagné. Nous ne sommes pas financés par le gouvernement du Canada. Nous sommes financés grâce à des services que nous offrons à des sociétés comme Intuit Canada, UPS, Google, Microsoft et à des sociétés qui veulent renforcer le milieu de l'entrepreneuriat au Canada par l'entremise de Startup Canada.

Nous sommes un organisme à but non lucratif, mais nous fonctionnons comme une entreprise à vocation sociale. Nous avons un bureau sur la rue Sparks, où nous venons d'emménager. Nous sommes très fiers d'avoir notre premier bureau. Nous avons huit employés à temps plein et deux employés à temps partiel. Nos employés sont à Ottawa et à Toronto et sont appuyés par 300 bénévoles qui aident des communautés d'entreprises en démarrage partout au Canada. Un certain nombre d'entre elles ont leurs propres locaux et certaines reçoivent du financement du gouvernement, particulièrement Startup Edmonton et North Forge, qui est à Winnipeg. Ce dernier s'appelaient auparavant Startup Winnipeg.

C'est comme cela que nous sommes financés.

**M. Frank Baylis:** Cette communauté faisait partie de votre organisation avant de devenir...

**Mme Victoria Lennox:** Elle s'est rebaptisée afin de profiter de nouvelles occasions.

Nous avons 25 communautés d'entreprises en démarrage. Elles portent généralement des noms comme Startup Fredericton, Startup Whitehorse, Startup Victoria et Startup Nanaimo.

**M. Frank Baylis:** Possèdent-elles des locaux à l'usage des entrepreneurs, ou s'agit-il seulement de bureaux?

**Mme Victoria Lennox:** La moitié d'entre elles environ ont leurs propres locaux et des espaces partagés de travail.

**M. Frank Baylis:** Vous dites que vous avez 25 centres. Ce ne sont pas vos employés qui y travaillent, étant donné que vous avez seulement huit employés à temps plein, n'est-ce pas?

**Mme Victoria Lennox:** Non. Il s'agit de favoriser les contacts au sein du réseau et d'exploiter ce qui existe déjà dans les communautés d'entreprises en démarrage et de l'améliorer en les regroupant.

**M. Frank Baylis:** Y a-t-il des employés à temps plein dans ces 25 centres?

**Mme Victoria Lennox:** Non, notre mouvement est dirigé par des entrepreneurs. Ce sont des entrepreneurs qui bâtissent des entreprises, qui créent des emplois, mais aussi qui passent leurs soirées et leurs week-ends à renforcer leurs communautés d'entreprises en démarrage.

**M. Frank Baylis:** Donc, à Startup Fredericton, il y a une personne sur place qui a son entreprise à elle?

**Mme Victoria Lennox:** Il y a un groupe. Startup Fredericton est dirigée par Rivers Corbett, qui est le fondateur de reLiSH Gourmet Burgers, une franchise formidable que l'on trouve partout au Canada. Il fait partie d'une équipe d'entrepreneurs qui bâtissent Startup Fredericton. L'équipe offre du mentorat, du soutien, des liens avec les ressources au Centre Pond-Deshpande et avec les chambres de commerce.

**M. Frank Baylis:** D'accord, mais il n'y a pas nécessairement d'emplacement physique. C'est un groupe dont les membres pourraient se rencontrer dans les bureaux de quelqu'un, ce genre de choses.

**Mme Victoria Lennox:** C'est exact, parce que la plupart existent déjà. Il reste seulement à les regrouper.

**M. Frank Baylis:** Si je voulais comparer votre groupe à Futurpreneur, par exemple, pouvez-vous me dire en quoi ils se ressemblent et en quoi ils diffèrent, ou est-ce que vous travaillez ensemble?

**Mme Victoria Lennox:** Nous travaillons absolument tous ensemble. Lorsque quelqu'un se demande où commencer, ou s'il pense à démarrer une entreprise et n'a aucune idée de la manière dont il devrait s'y prendre, il va voir Startup Canada. Supposons qu'il s'agit d'un entrepreneur de Medicine Hat. Il y a un programme formidable au Collège de Medicine Hat. Nous le mettrons en rapport avec Startup Medicine Hat, afin qu'il ait accès au soutien et aux ressources.

De plus, comme je l'ai mentionné précédemment, il n'y a chez nous qu'un faible pourcentage de sociétés en démarrage. Beaucoup de nos membres sont des mentors qui veulent donner à autrui, ou des entrepreneurs qui ont pris leur retraite et qui cherchent à investir dans la jeune génération. Nous visons les 2,7 millions d'entrepreneurs au Canada qui veulent créer un avenir meilleur pour le pays, et nous leur donnons une plateforme pour ce faire.

**M. Frank Baylis:** Que faites-vous exactement pour obtenir de l'argent en vous associant à UPS ou à d'autres sociétés?

**Mme Victoria Lennox:** En fin de compte, ces sociétés ont le même problème que le gouvernement du Canada. Personne ne connaît les services qu'elles offrent à la communauté d'entreprises en démarrage. Nous organisons des activités numériques, comme du clavardage dans Twitter sur le démarrage d'entreprises, ainsi que des webinaires. Nous avons recours à la baladodiffusion. Les balados de Startup comptent parmi les balados les plus populaires au monde dans iTunes, et ce sont des produits de chez nous ici au Canada. Il s'agit vraiment d'accroître l'accès et la sensibilisation aux ressources qui existent partout au Canada, et de les offrir.

**M. Frank Baylis:** J'ai entendu les statistiques. Quelqu'un a parlé des programmes qui sont connus et plus de la moitié des sociétés connaissent la RS et DE. Dans la plupart des sociétés, pratiquement personne ne connaît toutes ces petites subventions ou possibilités d'aide.

• (1640)

**Mme Victoria Lennox:** C'est exact.

**M. Frank Baylis:** Vous essayez de recueillir cette information et de la partager?

**Mme Victoria Lennox:** Nous avons l'information et nous en faisons la promotion. Par exemple, en ce moment il y a un groupe professionnel à Atlanta.

**Le président:** Merci.

**M. Frank Baylis:** Cela fait déjà sept minutes?

**Le président:** Vous parlez trop.

**M. Frank Baylis:** Merci.

**Le président:** Monsieur Dreeshen, vous avez cinq minutes.

**M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC):** Je vais probablement vous laisser parler encore de quelques-uns de ces sujets intéressants, Victoria. Vous avez fait des recommandations pour l'approvisionnement, le recrutement et le maintien en poste des gens talentueux, et l'enseignement. Ces sujets font partie des trois premières composantes clés dont vous avez parlé, mais vous avez également mentionné le financement et les crédits d'impôt accordés aux investisseurs providentiels, les diverses choses dont les entreprises ont besoin, comme un faible taux d'imposition, et ainsi de suite. Ce sont des facteurs importants, particulièrement pour les entreprises en démarrage.

Je suis impressionné. Nous avons parlé auparavant du mentorat et de son importance. Je me demande si vous avez suffisamment de personnes dans votre organisation qui sont en mesure d'examiner les technologies perturbatrices et d'aider certaines de ces nouvelles entreprises en démarrage à se préparer à la possibilité de changements rapides au sein des industries avec lesquelles elles travaillent. Peut-être que vous pouvez nous en parler tous les trois.

**Mme Victoria Lennox:** Avons-nous suffisamment de personnes dans notre communauté qui peuvent appuyer le développement ou les revirements rapides des technologies perturbatrices? Le grand avantage des accélérateurs et des incubateurs et de leurs retombées, c'est justement que ce sont des lieux d'implantation pour les sociétés à forte croissance qui facilitent l'accès aux gens talentueux.

Je ne sais pas si vous en avez parlé dans vos discussions, mais le travail du groupe C100 qui va chercher les gens talentueux dans la Silicon Valley et qui les met en contact avec des entreprises canadiennes en démarrage est absolument fondamental. Je ne sais pas si je peux répondre à la question suivante, à savoir si nous avons les bonnes personnes. J'ai toujours trouvé les bonnes personnes. Je n'en manque pas. Ce qui manque, c'est la rapidité et l'accès à ces personnes.

**M. Earl Dreeshen:** Encore une fois, je suppose que l'un des éléments clés est l'enseignement. Vous devez vous assurer que le système d'éducation comprend ce qui se passe. Avez-vous des gens qui oeuvrent sur ce front également?

**Mme Victoria Lennox:** Comme vous pouvez le voir, Startup Canada est composée d'éléments très divers. Nous travaillons avec le système d'éducation dans le cadre du MITACS, mais nous travaillons également avec des clubs d'étudiants. C'est ainsi que nous procédons. Nous avons le réseau Startup Campus qui met en contact

des clubs d'étudiants partout au Canada avec des communautés d'entreprises en démarrage. La manière dont nous préparons les étudiants à prendre leurs propres initiatives et à s'assurer qu'ils ont les compétences est de les faire participer à des cours en ligne et ce genre de choses, et d'organiser avec les communautés d'entreprises en démarrage des événements dans des centres comme Communit-tech. Nous trouvons très efficace de travailler directement avec l'utilisateur final plutôt qu'avec un établissement d'enseignement, car cela prend du temps.

**Mme Julia Deans:** Nous avons un partenariat avec Enactus Canada, qui possède des clubs d'affaires pour étudiants des collèges et des universités partout au pays et par l'entremise de laquelle nous rejoignons même des jeunes qui sont encore à l'école secondaire. Nous avons un programme intitulé Unleash Your Inner Entrepreneur en place partout au Canada qui nous permet de rejoindre les jeunes à l'école.

Nous déployons également beaucoup d'efforts dans le but d'amener les écoles à ajouter à leurs programmes d'études des cours de gestion financière, d'entrepreneuriat et de vente, ainsi que des cours de communication.

Nous ne pouvons pas tout faire, mais les écoles doivent savoir que sans ces habiletés, nos jeunes ne réussiront pas comme entrepreneurs. Ils ne réussiront dans aucune organisation à l'avenir. Nous sommes donc tout à fait d'accord pour dire que c'est un sujet très important.

**M. Earl Dreeshen:** Avvey, pourriez-vous peut-être nous parler un peu de l'aspect mondial, parce que certaines des entreprises dont il est question ont besoin de cet atout pour prendre leur essor commercial.

**Mme Avvey Peters:** Les talents sont probablement le grand défi de toutes les entreprises avec lesquelles nous travaillons: elles souffrent d'une pénurie de talents pour répondre à leurs besoins. Qu'on pense aux ventes, au marketing ou aux compétences techniques, les entreprises ne peuvent croire que si elles peuvent compter sur les bonnes personnes. Nos partenaires travaillent en très étroite collaboration avec les collèges et les universités de leur région pour veiller à ce que les programmes qu'offrent les institutions qui produisent de nouveaux diplômés soient au confluent des besoins de l'industrie.

Bien souvent, quand une entreprise du secteur des technologies cherche un talent technologique très pointu, elle fait une recherche à l'échelle du Canada, mais si elle n'arrive pas à trouver le bon candidat, elle doit trouver un moyen de mettre très rapidement la main sur la bonne personne et de la faire venir au Canada. À l'heure actuelle, les règles d'immigration représentent un énorme obstacle, et j'entends par là tout le temps qu'il faut pour faire venir des compétences très spécialisées au Canada pour permettre à une entreprise de croître. Une entreprise peut souvent bâtir toute une équipe autour de ces personnes, ce qui signifie que ce sont probablement des experts mondiaux de leur domaine et qu'ils reçoivent probablement des offres d'emploi de partout sur la planète.

Les dirigeants d'entreprise nous disent qu'il est très important pour eux de pouvoir attirer les bonnes compétences très rapidement.

• (1645)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Arya, vous avez cinq minutes.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Chaque fois que j'en ai la chance, j'aime souligner qu'il y a 1 700 entreprises axées sur le savoir dans la région de la capitale nationale. C'est beaucoup plus que partout ailleurs au Canada.

**Une voix:** Ottawa n'en demeure pas moins une zone sans logique.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Chandra Arya:** Victoria, je pense que le premier événement public auquel j'ai participé en tant que député était un événement de Startup Canada. Je me rappelle avoir rencontré une entrepreneure qui m'a posé une question et que j'ai revue un peu plus tard. Elle avait des problèmes de financement.

Julia, il y a un jeune entrepreneur qui m'a parlé en bien de l'aide qu'il a reçue de votre organisation.

Cependant, je suis un peu surpris, parce que je ne sais pas combien d'entre vous aidez des entreprises manufacturières en démarrage.

J'en arrive à la BDC. Les entreprises manufacturières en démarrage sont habituellement très capitalistiques. Elles nécessitent des investissements en capitaux importants. Nous avons entendu plusieurs témoins nous le dire. Nous en avons entendu un de Winnipeg, qui travaillait dans le domaine de la fabrication additive, de l'impression 3D très avancée... dans le domaine de l'aérospatiale. Il était très critique envers la BDC, qui ne finançait pas ses besoins. Nous avons également entendu un fabricant de véhicules électriques de Vancouver.

J'ai une petite question à vous poser. Combien d'entreprises manufacturières en démarrage aidez-vous?

**Mme Avvey Peters:** Je dirais que les entreprises manufacturières en démarrage qui fabriquent du matériel et des appareils mobiles représentent probablement de 15 à 20 % de notre clientèle.

**M. Chandra Arya:** Très bien.

Julia, je sais que votre limite est fixée à environ 45 000 ou 50 000 \$ par projet, si je ne me trompe pas. Habituellement, quel pourcentage des clients ou des entreprises que vous aidez sont dans le secteur manufacturier?

**Mme Julia Deans:** Nous en avons aidé presque 200 au cours des cinq dernières années.

Je dois faire le calcul.

**M. Chandra Arya:** C'est bon.

**Mme Julia Deans:** Il s'agit de 200 sur... Elles représentent environ de 5 à 10 % du total.

**M. Chandra Arya:** Là où je veux en venir, c'est que la BDC a un portefeuille d'environ 2 milliards de dollars pour les prêts sans garantie seulement, en plus des centaines de millions de dollars que son groupe de capital de risque investit en immobilisations. Cependant, cette grande organisation n'a prêté que 23 millions de dollars au cours de la dernière année à environ 200 entreprises manufacturières en démarrage, ce qui est très peu compte tenu de la nature capitalistique de ces petits fabricants.

**Mme Julia Deans:** Puis-je seulement dire qu'il arrive que les gens soient prêts à viser un montant plus élevé et qu'il y ait des investisseurs qui les financent directement. Ils n'ont alors pas à passer par notre programme, donc je ne sais pas...

**M. Chandra Arya:** Vous n'avez donc pas d'expérience personnelle de sociétés manufacturières qui avaient besoin d'un ou deux millions de dollars, disons, et qui se sont adressées à la BDC.

**Mme Victoria Lennox:** Non, elles s'adresseraient directement à leurs banques ou à un plus grand... Je ne voulais pas créer d'ambiguïté, excusez-moi.

• (1650)

**M. Chandra Arya:** Faites-moi confiance, il n'y a aucune banque qui souhaiterait financer une nouvelle entreprise manufacturière.

Pour revenir à l'une des recommandations de Victoria pour attirer et retenir les talents, le PDG d'Investir Ottawa a affirmé que le taux de chômage était de 0 % dans le secteur de la haute technologie et que dès qu'on trouve un ingénieur sans emploi, il n'y a qu'une question à lui poser: quelles sont les compétences nouvelles que vous avez acquises au cours des cinq dernières années? Il prétend que la réponse sera habituellement « aucune » si la personne est sans emploi.

Que nous manque-t-il, selon vous? Il y a des gens qui croient que tout l'écosystème ou toute la structure du secteur manufacturier sont sous tension et que les entreprises ne veulent pas investir dans le personnel et offrir de la formation en milieu de travail. Elles veulent des employés prêts, qui peuvent arriver et être productifs dès le jour 1. Quelle est votre expérience à cet égard?

Vous pouvez tous les deux me répondre.

**Mme Victoria Lennox:** Nous avons beaucoup de chance, à Ottawa, mais ce n'est pas la même chose dans toutes les villes. C'est particulièrement vrai au Canada atlantique, ainsi que dans le Nord, dans une certaine mesure. Les jeunes s'en vont, si bien que l'économie en souffre, puisque les entreprises ne peuvent pas tirer pleinement profit des possibilités qui s'offriraient pour rendre notre pays encore plus prospère.

L'élément que je souhaitais faire ressortir a déjà été mentionné. Il s'agit des ventes et du marketing, des éléments absolument fondamentaux si nous...

**M. Chandra Arya:** Merci.

Je suis très limité dans le temps, mais Avvey et Julia, pouvez-vous nous parler un peu des talents, vous aussi?

**Mme Avvey Peters:** Je pense que votre évaluation est tout à fait juste. Le marché des talents est très engorgé dans le secteur des technologies, et ce partout au pays, pas seulement ici, à Ottawa. Je pense que nous devons commencer à nous doter d'une main-d'œuvre mieux préparée à l'emploi, qu'il faut travailler avec les universités et les collèges, pour qu'ils produisent le genre de compétences dont les entreprises ont besoin.

De même, nous devons importer des talents d'autres parties du monde.

**M. Chandra Arya:** Julia.

**Mme Julia Deans:** J'ajouterais seulement qu'il faut aussi aider les gens à reconnaître quand ils ont besoin de talents. Nous parlons ici de gens qui le savent, mais ce n'est pas tout le monde qui le sait, et nous devons aider les entrepreneurs à reconnaître quand ils ont besoin de nouveaux talents, quand ils sont prêts à passer à l'étape suivante.

**M. Chandra Arya:** Oui.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

**M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC):** Avvey, il y a quelques années, j'ai travaillé chez Desire2Learn. L'édifice Lang Tannery n'était qu'un studio de jiu-jitsu quand je travaillais à Kitchener, donc il s'est passé beaucoup de choses en huit ans.

Cette étude porte principalement sur l'innovation et le secteur manufacturier. Je sais que vous le savez, mais vous avez mentionné que 15 ou 20 % des personnes avec qui vous faites affaire sont de près ou de loin dans le secteur manufacturier. Il y a un exemple de projet qui est ressorti des bureaux de Communitech qui me vient à l'esprit, et c'est celui d'un bras robotique. Le connaissez-vous? C'est un appareil de contrôle gestuel avec le bras.

**Mme Avvey Peters:** Oui, c'est le brassard Myo de Thalmic Labs.

**M. Ben Lobb:** J'aimerais que vous nous parliez d'un exemple comme celui-là, que vous nous expliquiez comment un concept du genre peut faire son chemin et comment un gouvernement, par exemple, peut aider une personne à commercialiser plus vite son idée ou lui offrir l'aide dont elle a besoin.

**Mme Avvey Peters:** Thalmic Labs nous donne un excellent exemple d'appareil portable, de fabrication intelligente, de nouvelle entreprise manufacturière de pointe. Elle est issue d'un programme de l'Université de Waterloo du nom de Velocity, qui vise à aider les étudiants et les nouveaux diplômés à lancer leurs propres entreprises. Velocity comporte différents volets. C'est un incubateur d'entreprises axées sur le développement de logiciels et d'applications, mais aussi de plus en plus d'entreprises qui créent du matériel et des appareils mobiles comme Thalmic, mais Thalmic a été l'une des premières.

Je sais qu'elle a grandi depuis sa fondation par trois ou quatre nouveaux diplômés. Elle emploie maintenant environ 80 ou 90 personnes qui produisent ce genre d'appareils dans la région de Waterloo. Le grand défi de cette entreprise, et cela nous ramène à la discussion que nous venons d'avoir, consiste à trouver toute l'expertise technique, tous les talents hautement spécialisés dont elle a besoin pour fabriquer ses appareils mobiles.

Nous constatons une chose intéressante, toutefois. C'est que certains de ces petits fabricants de matériel commencent à se regrouper. Il y a un projet encore embryonnaire qui a été lancé par Kurtis McBride, PDG de Miovision Technologies. L'entreprise fabrique des caméras de surveillance de la circulation et des appareils pour les intersections routières. Elle lancera bientôt un pendant de Lang Tannery pour les entreprises qui fabriquent du matériel et des appareils mobiles, afin qu'elles puissent profiter de la colocation, de coaching et de la mise en commun de ressources de proximité. Ce sera un lieu où les entreprises pourront fabriquer leurs produits sans absorber elles-mêmes les coûts de leur propre production. Elles pourront partager des installations de production et de test.

**M. Ben Lobb:** Je ne veux pas critiquer les universités, mais selon mes observations, l'Université de Waterloo est probablement la meilleure ou l'une des meilleures universités, et rien de ce qui se passe là-bas ne pourrait arriver sans elle, et je le dis sans sous-estimer la contribution de l'Université Wilfrid-Laurier et du Collège Conestoga, parce qu'ils font certainement leur part aussi, mais je veux dire que ces trois institutions ne peuvent pas suffire à alimenter toute la région en personnel.

Encore une fois, je ne voudrais pas vous donner l'impression de critiquer les autres universités, mais croyez-vous qu'elles produisent suffisamment de diplômés pour répondre aux besoins dans ces domaines en ce moment, pour que nous puissions continuer d'évoluer sans devoir aller recruter du personnel à San Francisco, à Palo Alto ou ailleurs?

**Mme Avvey Peters:** Je crois que la grande majorité de nos clients dirait qu'elles n'en produisent pas assez. La qualité des diplômés qu'elles produisent est certes excellente, mais pour être admis au programme de génie en conception de systèmes de l'Université de

Waterloo, il faut avoir une moyenne générale de plus de 93 ou de 94 %. Il y aurait peut-être un autre grand bassin de talents parmi les étudiants qui ont une moyenne de 90 à 93 %, que nous pourrions essayer de former pour qu'ils se joignent à ces entreprises. Il n'y en a tout simplement pas assez.

• (1655)

**M. Ben Lobb:** Je suis d'accord. Malheureusement, ma propre moyenne de 73 % n'a jamais été suffisante pour que je devienne ingénieur en conception de systèmes. Peut-être dans une autre vie.

C'est probablement assez pour aujourd'hui. Je vous remercie de vos réponses.

J'aimerais clore sur la question de l'accès aux capitaux. Nous avons parlé de la BDC, et je trouve presque honteux que nous n'ayons à peu près pas parlé des grandes banques pour offrir des capitaux aux entreprises. Les banques adorent prêter de l'argent aux personnes qui souhaitent acheter une maison dans un lotissement X, mais elles ne veulent vraiment pas prêter d'argent aux gens d'affaires à moins qu'ils n'aient déjà réussi. Je parle d'expérience.

Pour ce qui est de la BDC, je crois que les gens d'affaires la voient comme un prêteur de dernier recours et qu'ils s'adressent à la BDC quand tout le reste a échoué, parce qu'il n'y a pas tellement d'options. Si des projets comme ceux de Communitech et des universités fonctionnent, il y a quelque chose qui cloche si personne ne peut avoir accès à des capitaux importants. Je pense qu'il faudra réfléchir aussi.

**Le président:** C'est tout.

**M. Ben Lobb:** Je vais continuer de parler jusqu'à ce que vous éteigniez le micro. Non, je blague.

**Le président:** Vous allez me rendre la vie difficile avec cela.

Monsieur Baylis.

**M. Frank Baylis:** Terminons avec vous, madame Peters. Vous avez des locaux. Avez-vous 50 000 ou 80 000 pieds carrés?

**Mme Avvey Peters:** Depuis environ quatre semaines, nous avons 80 000 pieds carrés.

**M. Frank Baylis:** Très bien. Que faites-vous dans ces locaux? Y avez-vous des entreprises?

**Mme Avvey Peters:** Oui.

**M. Frank Baylis:** Combien en hébergez-vous?

**Mme Avvey Peters:** C'est un espace multifonctionnel. Il y a environ 120 entreprises qui partagent cet espace avec nous, et il y en a beaucoup d'autres qui utilisent nos installations pour des ateliers de formation, des événements et des programmes spéciaux.

L'espace se divise en trois quartiers, si l'on veut. Il y a le quartier des entreprises en démarrage, dans lequel l'Université Wilfrid-Laurier et l'Université de Waterloo déploient un programme d'accélérateur sur le campus. Il y a donc beaucoup d'entreprises en démarrage dans ce quartier. Notre équipe des services d'aide au démarrage, à Communitech, offre un programme d'accélérateur destiné à accroître la présence des femmes dans le secteur de la technologie et un autre qui met l'accent sur les revenus. Nous offrons un programme « Google pour les entrepreneurs ». Il y a beaucoup de choses différentes.

**M. Frank Baylis:** Vous avez agrandi parce que?... Y avait-il un besoin? Vos locaux étaient-ils remplis à pleine capacité?

**Mme Avvey Peters:** Tout à fait.

**M. Frank Baylis:** Vous avez agrandi parce qu'il y avait encore des gens qui souhaitaient se joindre à vous.

**Mme Avvey Peters:** Oui.

**M. Frank Baylis:** Très bien. Leur facturez-vous quelque chose?

**Mme Avvey Peters:** Oui.

**M. Frank Baylis:** Combien?

**Mme Avvey Peters:** Cela dépend beaucoup. Communitech est un organisme sans but lucratif. Notre financement nous vient de beaucoup de sources différentes. C'est une combinaison de fonds publics et privés, en proportions à peu près égales.

**M. Frank Baylis:** Vous facturez quelque chose à ces 120 entreprises.

**Mme Avvey Peters:** Oui. Dans le cas des entreprises présentes dans l'espace Velocity de l'Université de Waterloo, c'est l'université qui paie pour les locaux; les entreprises elles-mêmes sont subventionnées par l'université. Il y a d'autres petites entreprises qui paient un loyer. Nous avons également de grands partenaires d'affaires, comme GM et la TD Bank, qui louent des laboratoires d'innovation pour les entreprises, et ils paient une prime pour que nous puissions subventionner les entreprises en démarrage.

**M. Frank Baylis :** Elles peuvent être associées à l'une de vos entreprises, si je comprends bien?

**Mme Julia Deans:** Une sur 120.

**M. Frank Baylis:** Oui, elles peuvent venir de Futurpreneur ou encore de Startup Canada.

**Des voix:** Oui.

**M. Frank Baylis:** Peut-on dire que vous travaillez ensemble comme un seul et même écosystème? Préféreriez-vous travailler encore plus ou moins ensemble?

**Mme Julia Deans:** Plus.

**Mme Victoria Lennox:** Nous devrions travailler encore plus ensemble.

**Mme Avvey Peters:** Nous sommes des partenaires stratégiques, donc nous...

**M. Frank Baylis:** Comment devriez-vous travailler ensemble encore plus?

**Mme Victoria Lennox:** Je pense que ce dont nous avons besoin dans cet écosystème, et c'est la même chose pour tous les intervenants qui sont ici aujourd'hui, c'est d'une cartographie de l'écosystème aux divers stades de croissance des entreprises, à l'échelle locale, provinciale et nationale, pour que chaque intervenant sache quel rôle il joue et que nous puissions bénéficier de formidables transferts, pour que toutes les portes soient la bonne porte pour les entrepreneurs. Je pense que c'est la prochaine évolution de cet écosystème symbiotique.

**M. Frank Baylis:** C'est comme si vous étiez tous là en train de vous demander mutuellement: « Pourquoi ne feriez-vous pas telle chose? » Ou est-ce plutôt...

**Mme Julia Deans:** Non. Je pense que nous tricoton ensemble. Nous sommes des partenaires stratégiques. Nous fonctionnons bien... Nous sommes des organismes à but non lucratif. Nous travaillons fort, très fort. Dans un monde idéal, nous recevions des appels toutes les semaines, mais ce n'est pas le cas, donc nous voyons là une occasion de renforcer nos liens.

**M. Frank Baylis:** Nous devons trouver un moyen de vous aider à vous rassembler encore plus. Le projet a grandi. Vous avez commencé quelque chose, c'est très bien et c'était nécessaire, mais nous avons maintenant besoin de trouver une façon de relier tous les points.

**Mme Avvey Peters:** Il existe des réseaux dont on pourrait profiter, des exemples dont on pourrait s'inspirer. Lloyd Longfield et moi-même avons participé au Réseau des entrepreneurs de l'Ontario, à ses débuts, et je dirais qu'il a beaucoup évolué depuis 10 ans. Il s'agit d'une série de centres d'innovation régionaux qui offrent un programme commun, et l'idée de base est celle que Victoria vient de mentionner, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de mauvaise porte à laquelle frapper.

Si je suis un entrepreneur et que j'ai besoin d'aide, je dois pouvoir m'adresser à l'organisation ou au mentor le plus près pour demander de l'aide. Si ce n'est pas la bonne porte, alors il est de la responsabilité de ceux qui dirigent ces organisations de me rediriger chaleureusement.

● (1700)

**M. Frank Baylis:** J'y reviendrai, mais j'aimerais avant vous demander si vous pouvez nous soumettre quelque chose par écrit, puisque j'ai entendu souvent parler de problèmes liés au Programme des travailleurs étrangers temporaires. C'était un programme ouvert. Il y a eu des abus dans certains domaines qui n'avaient rien de technique, après quoi le programme a été fortement resserré. On peut avoir tendance à croire que le problème se limite au secteur agricole, mais la situation nuit beaucoup à notre secteur de la haute technologie.

J'aimerais que vous me décriviez quel est le problème exactement et quelle serait la solution, selon vous. Vous pourriez mettre le tout par écrit, de façon très succincte. Quel est le problème? En quoi les entreprises de haute technologie en souffrent-elles? Quelle devrait être la solution?

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Frank Baylis:** Pour revenir à l'idée du tricot, vous voyez ici une occasion de travailler avec plus de cohésion. Serait-ce la façon...

**Mme Julia Deans:** Cela fait partie de l'évolution, donc c'est ce qui se passe. Nous nous améliorons chaque année.

**M. Frank Baylis:** Y a-t-il des investisseurs en capital de risque qui tricotent avec vous?

**Mme Victoria Lennox:** Oui.

**M. Frank Baylis:** Je vous y vois bien, mais sont-ils...

**Mme Julia Deans:** Oui, nous tricoton avec eux, et je pense que nous cherchons tous, NACO et les autres, comment officialiser tout cela. Nous avons la technologie du bâton de hockey, conçue au Canada, pour que les entreprises se décrivent, puis passent la rondelle aux autres, et NACO a le même genre de programme. Nous cherchons une façon de faciliter vraiment les démarches pour les entrepreneurs. Cela évolue, et nous nous améliorons chaque année.

**Mme Victoria Lennox:** Nous pourrions toutefois accélérer le processus.

**M. Frank Baylis:** Comment pourriez-vous l'accélérer?

Je m'excuse.

**Le président:** Bel essai. Tout le monde me met à l'épreuve aujourd'hui.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez deux minutes.

**M. Brian Masse:** Ce sera intéressant avec les travailleurs étrangers. J'ai visité différentes organisations du secteur des jeux vidéo; elles n'arrivent pas à attirer au Canada la personne clé — un peu comme le réalisateur d'un film —, la personne qui permettrait de créer 100 emplois additionnels. Il semble y avoir un manque de compréhension, et je parle ici de la période qui a précédé les grands événements des dernières années. Elles ont de la difficulté à l'expliquer; ce serait donc intéressant de savoir si la situation est toujours la même.

Ma question finale porte sur un autre sujet.

Ce qui me préoccupe dans le dossier du secteur manufacturier, c'est le rôle des banques. Je dirais brièvement aux chercheurs que ce serait utile d'obtenir une analyse des banques qui accordent des prêts aux petites et moyennes entreprises. Je suis d'avis que nous devrions également inviter des banques à comparaître devant le Comité. Je pense que l'analyse de M. Lobb selon laquelle la BDC est un dernier recours est bonne, alors pourquoi ne pas les recevoir?

Au bout du compte, nos entrepreneurs ne semblent pas avoir le même accès à des fabricants au Canada. Souvent, les universités obtiennent des lettres patentes, et les entrepreneurs prennent ces lettres patentes et ils élaborent des plans d'affaires; ensuite, la fabrication est faite ailleurs.

Je vois de bonnes choses. À Windsor, par exemple, nous avons des bicyclettes. L'ironie de la chose, c'est que l'industrie automobile s'est implantée à Windsor et à Detroit, historiquement, en raison du secteur de fabrication de bicyclettes, et maintenant, ce secteur ressurgit.

Je vais m'arrêter là. Comment pouvons-nous favoriser la croissance de la fabrication au Canada de produits créés à partir d'idées d'entrepreneurs?

**Mme Julia Deans:** D'après moi, il faut raconter les histoires. Nous avons une excellente occasion de raconter les histoires de gens qui le font, qui réussissent, qui gagnent de l'argent et qui développent leurs activités.

**Mme Victoria Lennox:** Selon moi, l'important, ce sont les laboratoires ouverts, qui offrent aux entrepreneurs un terrain de jeu pour fabriquer des choses et entrer en contact avec les réalisateurs de logiciels dans le but de créer des technologies intelligentes, qui représentent le secteur manufacturier de l'avenir.

**Mme Avvey Peters:** Je suis d'accord. Ce modèle d'environnement fonctionne dans de nombreuses industries. Nous devons prendre du recul et nous demander quelles parties sont les plus applicables, créer les terrains de jeu ou les laboratoires ouverts et encourager les jeunes entrepreneurs à essayer des choses, à fabriquer des choses, à briser des choses et à mettre des choses à l'essai. C'est ce qui mène à la création de nouvelles entreprises, et c'est une occasion pour nous.

**Mme Julia Deans:** N'oubliez pas le Canada rural. Beaucoup de fabricants, y compris des gens à Prince Rupert, en Colombie-Britannique, ne se rendront pas à un laboratoire ouvert à Vancouver.

**Mme Victoria Lennox:** C'est vrai.

**Mme Julia Deans:** Comment règle-t-on les problèmes pour ces gens-là aussi?

**M. Brian Masse:** Merci.

**Le président:** Nous allons garder quelques minutes pour régler des questions d'ordre administratif. Avant, nous avons le temps de faire trois interventions de trois minutes chacune.

Monsieur Longfield.

**M. Lloyd Longfield:** Visez le sommet. Bref...

**Le président:** Je vous arrête après trois minutes.

**M. Lloyd Longfield:** Une idée qui traverse la conversation, c'est le programme de gestion intégrée de Communitech et d'autres. Je pense aux manufactures qui ont des spécialistes de la technologie intégrée qui travaillent avec ThreeFortyNine, à Guelph, un autre groupe d'entreprises en démarrage. Ce groupe a examiné comment il pouvait faire entrer des spécialistes de la technologie dans les usines. Avez-vous déjà vu ce genre de mesure ou est-ce que je sors de nulle part? Répondez très brièvement.

• (1705)

**Mme Avvey Peters:** Je n'ai rien vu de tel, mais c'est une très bonne idée. Inversement, des gens qui ont de l'expérience sur le marché mondial dans une industrie peuvent transmettre leurs connaissances à une autre industrie. Je pense qu'il y a là une très bonne synergie.

**M. Lloyd Longfield:** Merci.

**Mme Avvey Peters:** Absolument.

**M. Lloyd Longfield:** Une solution pourrait être la création d'une bibliothèque de talents formée de mentors.

Nous nous adressons à des entrepreneurs et à des gens qui ont dirigé des organismes sans but lucratif, et il s'agit d'un défi lié à l'entrepreneuriat. Comment pouvons-nous assembler les pièces sans créer un autre échelon administratif et en permettant aux gens d'être créatifs, en leur fournissant le soutien nécessaire, puis en les laissant travailler? Comment poursuivre ce genre de conversation? Quel doit en être le format?

**Mme Julia Deans:** Au sujet de poursuivre la conversation, je soulignerais aussi que ce n'est pas seulement le gouvernement. Ce n'est pas une question de permettre aux gens d'accéder aux programmes gouvernementaux — la plupart ignorent qu'ils existent —...

**M. Lloyd Longfield:** Absolument.

**Mme Julia Deans:** ... mais de travailler avec des groupes comme Startup Canada, Communitech et nous, des gens qui vont leur parler...

**M. Lloyd Longfield:** Et North Forge.

**Mme Julia Deans:** ... en personne de ce qu'ils vivent. Nous avons tous beaucoup de lieux. Nous serions ravis que vous veniez rencontrer les jeunes et leur parler directement.

**M. Lloyd Longfield:** Connaissez-vous d'autres groupes comme North Forge? J'ai été très impressionné par ce que cette organisation accomplit à Winnipeg.

**Mme Avvey Peters:** C'est important de ne pas trop compliquer les choses. Il existe déjà de très bonnes ressources et de très bons réseaux; profitez donc de ce qui est là, des leçons apprises et des erreurs commises. Il y a plein d'organisations. Investir Ottawa mène ses opérations depuis 20 ans. On peut tirer parti de beaucoup de mémoire concernant la création d'environnements de ce genre.

**M. Lloyd Longfield:** Il est difficile pour nous de comprendre ce réseau. Certains partenaires savent bien se promouvoir, d'autres font du bon travail en silence. Notre tâche est de trouver ces gens, avec votre aide. Nous cherchons ce genre d'information pour notre rapport.

**Mme Avvey Peters:** D'accord.

**Le président:** Sur ce, je donne la parole à M. Dreeschen.

**M. Earl Dreeshen:** Julia, vous avez mentionné qu'il ne fallait pas oublier les fabricants du Canada rural. Comme je viens de l'Ouest, je sais que la production alimentaire et les fabricants jouent un grand rôle dans le dossier. Une des études que nous avons faites durant la dernière législature portait sur le commerce interprovincial. Le comité de l'agriculture s'est penché sur la question. Vous avez sans doute entendu parler de la mesure visant à « libérer la bière » qui a été présentée à la Chambre il y a quelques jours à peine.

Nous devons étudier toutes les nouvelles façons de faire, y compris le commerce électronique. Je me demande si l'une de vous trois pourrait parler de l'effet du commerce électronique sur les entreprises en démarrage. Nous savons que les choses se passent différemment au Canada et aux États-Unis. Il y a de la concurrence et des obstacles. Des entreprises en démarrage ou des gens avec lesquels vous avez travaillé ont peut-être constaté certains de ces obstacles. Que font-ils pour réduire les dommages potentiels?

**Mme Julia Deans:** Je pense que nous avons toutes un point de vue. Pour nous, cela représente une uniformisation des règles du jeu. Je pense à un jeune Inuit qui habite un coin reculé du Labrador. Grâce au commerce électronique, il fait affaire avec toute l'Amérique du Nord. Il peut travailler de cet endroit qui prend tellement de temps à atteindre. Le commerce électronique uniformise les règles pour tous les entrepreneurs.

Il offre aussi des possibilités aux gens qui fondent une entreprise. Harry Chemko d'Elastic Path est une de nos premières personnes. Il a 350 employés à Vancouver. Le commerce électronique a créé des possibilités, il a uniformisé les règles du jeu et il a donné accès à des fournisseurs à qui les gens n'auraient jamais pu parler auparavant.

**Mme Avvey Peters:** Shopify est un très bon exemple. Des occasions ont été créées à l'échelle locale pour que les petites entreprises puissent tirer avantage du commerce électronique. Là encore, Shopify est en pleine croissance, mais sa force est le talent.

• (1710)

**Mme Victoria Lennox:** Je vois deux possibilités, en plus de l'accessibilité. La première, c'est que les créateurs peuvent maintenant vendre leurs produits au moyen de sites comme Etsy. Les fabricants de la vieille école et les industries créatrices ont maintenant une plateforme pour atteindre les clients.

De l'autre côté, cela change aussi toute l'industrie: les entrepreneurs créent des entreprises de commerce électronique et ils commandent leurs produits de la Chine. Ils ne voient jamais leurs produits, qui sont entreposés chez Amazon et sur le marché américain, puis qui sont envoyés.

De nouveaux modèles d'entreprises apparaissent, ce qui veut dire que le talent créé n'est peut-être pas dans le secteur manufacturier, mais plutôt dans la vente, les stratégies de marque, la conception et la création de plateformes mondiales.

Yona Shtern et Beyond the Rack représentent le meilleur du commerce électronique. Le groupe d'Ethan, Frank and Oak...

**Mme Avvey Peters:** Les entrepreneurs de Frank and Oak...

**Mme Julia Deans:** Oui.

**Mme Victoria Lennox:** Eux représentent le meilleur de la fabrication et du commerce électronique. Cela uniformise les règles du jeu, et les entrepreneurs peuvent plus facilement tirer profit des marchés mondiaux et des possibilités offertes par Amazon.

**Le président:** Excellent.

Merci.

Monsieur Masse, vous avez le dernier mot.

**M. Brian Masse:** Au sujet des entrepreneurs et des gens qui intègrent le marché à un plus jeune âge, quelle est l'incidence des frais de scolarité sur ce qu'ils peuvent faire une fois qu'ils ont terminé leurs études et qu'ils sont endettés? Ma circonscription compte de nombreuses entreprises, et j'ai entendu les commentaires sur la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Je sais que certaines pénuries sont dues au fait que les gens obtiennent des diplômes dans des domaines où la technologie et tout le reste sont rendus ailleurs, ou que le ratio de la dette par rapport au remboursement pour un emploi dans ce domaine ne correspond pas au recouvrement de cet investissement.

C'est intéressant parce qu'au fil des années, on a permis que la formation devienne la responsabilité du système d'éducation, des étudiants principalement et de l'ensemble de la population. Maintenant, les entreprises se plaignent que les étudiants ne sont pas qualifiés. Tout à coup, ce sont les personnes qui vont à l'université à l'âge de 17 ans et qui auront des dettes de 30 000 à 40 000 \$ au moment d'obtenir leur diplôme qui doivent comprendre et savoir quelle sera la valeur marchande de leur diplôme dans 4 ans et demi; en plus, elles doivent porter le fardeau de leur dette. Il semble plutôt injuste de demander une chose pareille à un jeune de 17 ou 18 ans.

Je tenais à le souligner. Je constate cette situation au sein de la main-d'œuvre dont je parle, y compris les outilleurs-ajusteurs, les moulistes et autres. Est-ce la même chose chez les jeunes entrepreneurs qui sont lourdement endettés en raison des frais de scolarité?

**Mme Avvey Peters:** Il y a deux notions importantes. Si je suis le fondateur d'une jeune entreprise, chaque dollar que j'utilise pour rembourser ma dette d'étudiant est un dollar que je n'investis pas dans mon entreprise. Cela peut certainement être un obstacle.

À savoir si les nouveaux diplômés finissent leurs études armés des compétences précises dont ils ont besoin pour intégrer des entreprises déjà établies, il y a un décalage de rythme et de vitesse. Un programme d'études ne peut pas changer aussi rapidement que l'industrie. Il est donc primordial de combler le fossé entre les deux. J'ai un parti pris puisque je suis diplômée d'un programme coop de l'Université de Waterloo, mais il s'agit d'un excellent mécanisme qui aide les étudiants non seulement à gagner de l'argent pendant leurs études et à minimiser leur dette, mais aussi à acquérir de l'expérience actuelle au sein de l'industrie. Ces étudiants ont un avantage considérable lorsqu'ils obtiennent leur diplôme.

**Mme Julia Deans:** Les prévisions relatives au marché du travail sont peu fiables parce qu'elles sont toujours fondées sur des données rétrospectives; c'est donc très difficile pour les jeunes. En ce qui concerne les dettes des étudiants, elles ont une incidence sur tout ce qu'ils font, que ce soit fonder une famille ou acheter une maison. C'est un problème global. Dans notre travail, nous reconnaissons que les dettes des étudiants font partie de la réalité. Nous ne disons jamais non à quelqu'un parce qu'il est endetté. Or, c'est certain que les dettes ont une incidence sur leur possibilité de lancer une entreprise.

**Mme Victoria Lennox:** Cependant, ils peuvent aussi lancer une entreprise pendant qu'ils font leurs études. Il n'a jamais été aussi facile de fonder une entreprise. De nombreux fonctionnaires dirigent des entreprises à temps perdu. Un étudiant peut avoir des sources de revenus. J'ai été présidente d'Oxford Entrepreneurs, au Royaume-Uni, et j'ai un organisme de bienfaisance au Royaume-Uni qui travaille uniquement avec les jeunes entrepreneurs. Nous encourageons les étudiants à fonder des entreprises pendant leurs études, au cas où le marché du travail ne soit pas prêt à les recevoir.

**Une voix:** Oui, cette observation est juste.

• (1715)

**M. Brian Masse:** C'est vrai que cette observation est juste, mais je représente aussi beaucoup de personnes qui ont des emplois à temps partiel parce que leur famille ne peut pas se permettre un appartement.

**Le président:** Merci beaucoup. Notre temps est écoulé.

Je remercie nos témoins de leur présence et de leur travail remarquable. J'ai adoré vos réponses et votre calme, et je pense que vous accomplissez de grandes choses.

Nous allons faire une pause...

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** C'est le premier groupe de témoins composé uniquement de femmes.

**Le président:** Devais-je le souligner? Oui, j'aimerais souligner qu'il s'agit de notre premier groupe de témoins composé uniquement de femmes.

Nous allons faire une pause de deux minutes, puis nous reprendrons pour régler les dernières questions d'ordre administratif.

Merci.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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