



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 029 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 24 octobre 2016

Président

M. Dan Ruimy

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

Le lundi 24 octobre 2016

•(1535)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): La séance est ouverte.

Bienvenue à la 29^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Le temps passe vraiment vite. Aujourd'hui, nous avons une nouvelle greffière pour la journée.

Aujourd'hui, nous accueillons deux groupes de témoins. Pendant la première heure, nous entendrons les représentants de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie, et pendant la deuxième heure, nous recevrons à nouveau les représentants de la BDC.

Nous accueillons donc Bob Masterson, président et directeur général de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie et Pierre Gauthier, vice-président, Affaires publiques.

Messieurs, vous avez la parole. Vous avez huit minutes, et je devrai vous interrompre lorsque le temps imparti sera écoulé, car nous passerons aux questions.

M. Bob Masterson (président et directeur général, Association canadienne de l'industrie de la chimie): Merci, monsieur le président.

C'est un honneur de comparaître devant votre Comité au nom de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie.

Notre industrie est extrêmement importante pour le secteur manufacturier au Canada, car elle génère 53 milliards de dollars par année. Nous sommes le quatrième secteur manufacturier et le deuxième exportateur manufacturier en importance. Nous employons directement 87 000 Canadiens; ces emplois sont bien payés et hautement spécialisés. Nous appuyons également un demi-million d'emplois dans d'autres secteurs. En fait, l'industrie de la chimie est une industrie essentielle — vous pouvez voir certains exemples dans le document d'information devant vous —, car elle sert de fondement à 95 % des produits de consommation qu'on retrouve dans l'économie d'aujourd'hui.

J'aimerais utiliser le peu de temps à ma disposition pour parler des objectifs de votre étude. Je ferai valoir que l'industrie de la chimie est un secteur stratégique pour le développement économique du Canada. Je formulerai également des recommandations sur la façon de renforcer ce secteur par l'entremise de l'augmentation des investissements directs étrangers, afin d'aider à accroître l'économie et de créer des emplois hautement spécialisés pour les Canadiens dans le secteur de la fabrication.

Permettez-moi d'abord de préciser que l'industrie de la chimie est indubitablement en plein essor. Le Canada tente de stimuler son taux de croissance annuelle léthargique de 2 %, et la solution se trouve dans l'industrie de la chimie. En effet, chaque année, la production de produits chimiques dépasse la croissance du PIB en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, et cette croissance ne semble pas vouloir ralentir. En fait, les analystes prévoient une croissance

rapide, car les 20 produits chimiques plateformes de plus grands volumes devraient presque tripler au cours des 30 prochaines années. Cela ne devrait surprendre personne. Nous savons que la demande en produits chimiques est étroitement liée à la croissance de la population, à la demande sociétale, et aux besoins et aux aspirations d'une classe moyenne moderne en croissance. De plus, notre industrie est l'un des principaux instruments permettant de trouver des solutions aux problèmes mondiaux les plus pressants, notamment la qualité de l'air et de l'eau, et la production d'énergie propre et d'aliments sécuritaires, nutritifs et abondants.

L'industrie de la chimie est également extrêmement innovatrice. On l'oublie souvent, car les gens pensent qu'il s'agit d'une ancienne industrie. En fait, c'est un secteur en pleine innovation. Aux États-Unis, plus d'un quart de million de brevets sont accordés chaque année. Environ la moitié de ces brevets sont liés au secteur de l'informatique et des TI, mais l'autre quart vise les technologies innovatrices dans le secteur de la chimie. Le reste, c'est-à-dire le dernier quart, vise l'ensemble de tous les autres secteurs. La chimie représente donc un secteur très innovateur.

Je terminerai en disant que l'industrie de la chimie est également très responsable. En effet, il y a plus de 30 ans, la population canadienne ne faisait plus confiance à notre industrie. Toutefois, avec l'aide de nos critiques les plus sévères, nous avons répondu par l'initiative Gestion responsable — Notre engagement envers le développement durable. Cette initiative est devenue une réussite à l'échelle mondiale et on l'a adoptée dans 62 pays.

Le meilleur exemple que je peux vous donner de l'engagement à innover en vue de bâtir un avenir sûr et durable dans le cadre de l'initiative Gestion responsable est la fierté avec laquelle nous sommes à l'avant-plan des percées dans les composés chimiques qui permettront de mettre au point de nouveaux produits réfrigérants qui contribueront à l'atteinte des objectifs de l'accord de Kigali. Ces nouveaux produits chimiques auront les plus grands effets sur le réchauffement climatique à ce jour, car la ministre de l'Environnement estime qu'ils permettront de réduire le réchauffement planétaire d'environ 0,5° degré Celsius. Cette diminution sera donc attribuable à la puissance de l'innovation dans le domaine des composés chimiques.

Je ne peux pas le répéter trop souvent et plus clairement: notre industrie chimique est moderne, très innovatrice, axée sur les solutions, responsable et en pleine croissance.

J'aimerais maintenant parler du potentiel de croissance.

L'industrie de la chimie a radicalement changé en Amérique du Nord au cours des cinq dernières années. En effet, la disponibilité de matières premières à faibles émissions de carbone, plus précisément le gaz naturel, les liquides et les gaz de schiste, a permis aux producteurs nord-américains de mériter leur place parmi les producteurs de produits chimiques aux coûts les moins élevés dans le monde. Avec la croissance et la demande prévue, cela a mené à des investissements importants en immobilisations. Aujourd'hui, nous suivons près de 275 projets de chimie d'une valeur comptable impressionnante de plus de 225 milliards de dollars en développement aux États-Unis. Soixante pour cent de ce total provient d'investissements directs étrangers aux États-Unis. En retour, ces investissements de base ont généré 600 autres investissements en aval dans le secteur des produits en plastique.

Ces investissements font de l'industrie chimique le secteur de fabrication qui croît le plus rapidement aux États-Unis, et selon la National Association of Manufacturers de ce pays, l'industrie de la chimie a reçu plus de 50 % de tous les investissements dans le domaine de la fabrication aux États-Unis l'année dernière. En résumé, l'industrie de la chimie est devenue l'exemple parfait du rapatriement du secteur de la fabrication aux États-Unis.

Cette vague récente a généré quelques investissements au Canada, mais nous sommes loin de notre valeur comparée habituelle de 10 %.

Au Canada, notre industrie aurait dû recevoir 25 milliards de dollars en nouveaux investissements au cours des cinq dernières années. En réalité, nous avons reçu moins de 3 milliards de dollars ou juste un peu plus de 1 % du total pour l'Amérique du Nord, mais nous devrions recevoir 10 %.

Il ne fait aucun doute que l'environnement concurrentiel du Canada s'est nettement amélioré au cours des dernières années. En effet, les taux d'imposition sont très favorables pour les entreprises et on a amélioré les traitements d'amortissement pour les nouveaux investissements. Nous savons également que le Canada se trouve sur la liste des pays retenus lorsque les entreprises chimiques internationales tentent de déterminer où elles effectueront des investissements directs étrangers de plusieurs milliards de dollars, mais malheureusement, les investissements ne sont pas comme les Olympiques, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de médaille d'argent. La concurrence est féroce. Dans ce jeu, le gagnant remporte tout, et nous ne gagnons pas assez souvent.

À notre avis, cette tendance peut et doit changer. Nous croyons que l'avenir sera sombre pour notre secteur et pour l'économie nationale si on ne revitalise pas les investissements en immobilisations.

J'aimerais conclure ce bref exposé en soulignant les trois mesures prioritaires qu'il faut prendre pour aider le secteur de la chimie du Canada à remporter la prochaine vague d'investissements.

Tout d'abord, le gouvernement du Canada doit collaborer très étroitement — plus étroitement — avec les provinces.

En 2015, l'Ontario a déclaré que l'industrie de la chimie était un secteur de fabrication de pointe. C'est important, car cela a permis au secteur de la chimie d'être admissible à l'aide à l'investissement dans le cadre du Fonds pour l'emploi et la prospérité de l'Ontario, un fonds de 2,7 milliards de dollars. L'Ontario a également ciblé l'industrie de la chimie dans le cadre d'un projet de modernisation de la réglementation prévu par l'initiative L'Ontario propice aux affaires; cela se fera en 2017.

En ce qui concerne l'Alberta, cette année, cette province a lancé un programme de diversification pétrochimique de 500 millions de dollars, afin d'attirer les investissements mondiaux pour ajouter de la

valeur aux ressources provinciales. Ce financement permettra probablement à la province d'appuyer seulement deux ou peut-être trois grands projets. Toutefois, ce programme a soulevé un grand intérêt. En effet, la province a reçu plus de 16 propositions totalisant une valeur comptable de plus de 20 milliards de dollars.

La Colombie-Britannique cherche également des façons d'ajouter de la valeur aux grands volumes de gaz naturel qui, selon ses représentants, quitteront la province par l'entremise des terminaux de GNL proposés.

Au Québec, le gouvernement est conscient des retombées que produiront les nouvelles activités dans l'industrie chimique en vue d'appuyer le secteur minier et d'autres développements dans le Plan Nord de la province.

Le secteur de la chimie du Canada pourrait facilement retrouver sa part d'investissements habituelle de 10 % si le gouvernement fédéral établissait un partenariat direct avec les provinces qui ont déjà déclaré que l'industrie chimique était un secteur stratégique prioritaire dans leur économie.

Deuxièmement, le Canada a présenté une déduction pour amortissement accéléré à long terme — 10 ans — dans le budget de 2015. Cette mesure ne fait qu'égaliser les traitements permanents déjà offerts aux États-Unis. Elle comble une lacune importante, mais elle n'offre au Canada aucun avantage global.

Pour équilibrer les règles du jeu, nous croyons que la DAA doit être offerte de façon permanente et qu'il faut l'augmenter pour qu'elle représente un avantage stratégique et qu'elle attire l'attention des investisseurs étrangers. Nous recommandons un amortissement de 100 % pour le développement des ressources à valeur ajoutée sur un cycle d'investissement de 5 à 10 ans. Nous croyons que cela indiquera ostensiblement que notre économie tient à attirer des investissements directs étrangers et à accélérer notre faible taux de croissance de 2 %.

Troisièmement, nous croyons qu'il est essentiel que le Canada approuve le développement d'une infrastructure de soutien, afin que les ressources naturelles puissent atteindre les marchés. Si nous ne pouvons pas exploiter nos ressources naturelles, nous ne pouvons pas produire une valeur ajoutée, et l'avenir de l'industrie chimique sera très sombre.

J'aimerais conclure en disant que les travaux de votre Comité, de même que ceux du groupe consultatif Barton, fourniront des conseils pertinents et importants au gouvernement du Canada. Si ces conseils sont suivis, selon nous, les investissements dans l'industrie de la chimie sortiront de l'impasse et deviendront profitables.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de diffuser le message de l'industrie de la chimie sur les investissements et la croissance à votre Comité aujourd'hui.

Merci.

• (1540)

Le président: Merci, monsieur Masterson. J'ai certainement hâte d'entendre certaines des questions et des réponses.

La parole est d'abord à M. Longfield.

Vous avez sept minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Masterson, je vous remercie de votre excellent exposé. C'est une très bonne chose d'avoir résumé les faits en trois priorités.

J'aimerais me concentrer sur l'une d'entre elles, à savoir la possibilité d'établir un partenariat avec les provinces. Cela pourrait-il être lié à vos investissements dans la grappe des industries hybrides et chimiques de Sarnia-Lambton à laquelle je crois que les provinces ont grandement participé? Pourriez-vous nous parler davantage de cette grappe, de ses activités et de ce que nous pouvons faire pour l'aider à prospérer?

M. Bob Masterson: Excellent. C'est un très bon point. Ces grands investissements dans l'industrie de la chimie deviennent, comme je les appelle, des investissements de base. J'ai parlé d'environ 20 produits chimiques plateformes, mais l'économie en contient des milliers d'autres. La proximité des lieux de production de ces produits chimiques plateformes représente souvent un avantage stratégique.

Je constate que le gouvernement, et surtout le comité de l'innovation, parle beaucoup des grappes. Eh bien, elles existent, et pas plus loin que Sarnia ou Fort Saskatchewan en Alberta.

Qu'entendons-nous par grappe? C'est lorsque les coproduits ou les sous-produits d'une industrie alimentent une autre industrie, afin de l'aider à réaliser des économies d'échelle et à augmenter sa production.

Pour revenir à votre question sur l'approche bioindustrielle hybride, il ne fait aucun doute que les choses évoluent — ce n'est pas une révolution, mais une évolution — dans l'industrie de la chimie. En effet, on s'intéresse de plus en plus à la chimie biologique. Ces projets obtiennent un avantage commercial et réussissent mieux lorsqu'ils sont dans des situations comme celles de Sarnia, c'est-à-dire où il existe déjà une culture industrielle fonctionnelle. Par exemple, on a accès à une infrastructure de transport — des ports, des routes et des bâtiments. Cela combine la vapeur, la chaleur et l'énergie. Tous ces éléments qui contribuent à la compétitivité d'une exploitation peuvent également aider l'industrie bioindustrielle.

Oui, l'Ontario a examiné ce secteur, et les représentants provinciaux ont non seulement examiné l'aspect biologique, mais également la notion d'une grappe bioindustrielle hybride et l'ont mis au centre de l'avantage stratégique que présente, selon eux, l'Ontario.

M. Lloyd Longfield: Dans la circonscription de Guelph — ma circonscription —, on s'intéresse beaucoup aux produits de bioreplacement.

M. Bob Masterson: Les biomatériaux existent déjà.

M. Lloyd Longfield: Oui.

Quel âge a cette grappe et à quoi ressemble sa trajectoire de croissance?

M. Bob Masterson: C'est un hybride, et Sarnia est active dans ce domaine depuis presque 100 ans, mais c'est une grappe d'activités chimiques très solide et importante sur la scène internationale depuis la période précédant la Deuxième Guerre mondiale. Les bioinvestissements ont réussi à atteindre une échelle industrielle au cours des cinq dernières années.

• (1545)

M. Lloyd Longfield: D'accord.

Si on ajoute à cela les recherches sur la cogénération qui sont en cours là-bas et si on tient compte du fait que notre gouvernement tente d'établir le prix de la pollution, comment cela peut-il contribuer à notre programme sur le changement climatique et à la tentative d'établir le prix de la pollution?

M. Bob Masterson: Il y a déjà de nombreux systèmes de cogénération à Sarnia, et l'un des messages que nous adressons au gouvernement de l'Ontario, pendant qu'il élabore un système de plafonnement et d'échange, c'est de ne pas oublier que c'était encouragé comme étant un outil clé — et je ne parle pas d'un outil financier, mais de politiques — pour aider la province à délaissier les centrales au charbon.

Nous faisons notamment valoir que si vous combinez la chaleur et l'énergie, vous devez faire attention de ne pas créer un effet dissuasif, car vous enverrez le mauvais message.

Le secteur de la chimie peut s'accommoder de la tarification du carbone — cela ne fait aucun doute —, mais nous sommes de grands partisans d'une réforme fiscale écologique. Si vous voulez mettre un prix sur ce que vous ne voulez pas — dans ce cas-ci, les émissions de carbone —, vous devez alors abaisser les coûts ailleurs pour permettre aux entreprises de survivre et d'être productives.

M. Lloyd Longfield: C'est exact, il faut un incitatif.

M. Bob Masterson: Je pense que c'est le plus grand défi pour les décideurs. Nous entendons beaucoup parler des coûts additionnels, mais pas des facteurs qui peuvent améliorer la compétitivité.

Je viens de vous présenter une situation où plutôt que d'attirer 10 % des investissements nord-américains, nous n'en attirons que 1 %, alors je pense que nous savons très clairement ce qui se passerait si nous imposons des coûts additionnels à l'industrie sans en supprimer ailleurs.

M. Lloyd Longfield: C'est exact.

M. Bob Masterson: Ce serait encore plus intenable.

M. Lloyd Longfield: On a parlé de la déduction pour amortissement accéléré et du soutien à l'infrastructure.

Pour ce qui est des emplois, un grand secteur pour nous est de réduire le chômage chez les jeunes et d'essayer d'encourager les jeunes à se diriger vers des carrières où il y a de l'emploi. Pourriez-vous parler s'il y a des pénuries de main-d'oeuvre et s'il y a des secteurs particuliers où nous devrions encourager les collègues et les universités à se concentrer sur l'atteinte des objectifs de votre programme?

M. Bob Masterson: Ce sont là des emplois hautement spécialisés et, à titre de comparaison, dans le secteur manufacturier canadien, le salaire moyen est de 54 000 \$ par année et, dans le secteur des produits chimiques, il est de 72 000 \$. C'est 32 % de plus. Dans le secteur des produits chimiques industriels, que nous représentons, le salaire moyen est presque de 100 000 \$, ce qui est 77 % de plus que le salaire moyen dans le secteur manufacturier canadien. Ce sont des emplois hautement spécialisés et bien rémunérés.

Évidemment, les ingénieurs dans tous les secteurs — technologies, génie et mathématiques — sont très importants. Nous collaborons avec un certain nombre de collègues, surtout dans la région de Sarnia, ainsi qu'avec l'Université de l'Alberta et d'autres. Les métiers spécialisés sont importants.

Je dirais que si vous aviez posé cette question il y a trois ans, cela aurait été le principal enjeu. Dans la situation économique actuelle, ce n'est pas aussi pressant, mais il est reconnu que lorsque l'économie redevient vigoureuse, à plus de 2 %, la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée redeviendra bien réelle.

Tous les métiers clés auxquels on peut s'attendre, surtout les exploitants de centrales... Je pense qu'il ne faut pas oublier, cependant, que ce ne sont pas des emplois de deuxième ordre.

M. Lloyd Longfield: Vous avez tout à fait raison.

M. Bob Masterson: Nous n'acceptons pas des étudiants qui n'excellent pas à l'université pour les placer dans un métier spécialisé et penser qu'ils vont réussir. Dans le monde d'aujourd'hui, ce sont des emplois très techniques et exigeants pour lesquels il faut être très intelligent, et il faut beaucoup de cours pour former un exploitant afin qu'il puisse diriger une usine de produits chimiques ou la plupart des usines de fabrication.

M. Lloyd Longfield: Il me reste moins d'une minute.

Je préside le caucus sur l'innovation et l'éducation postsecondaire, et vous avez beaucoup parlé de l'innovation et de la capacité de votre industrie de répondre aux besoins. Élaborez-vous des programmes dans des collèges et des universités? Élaborez-vous des programmes conjointement? Avez-vous des stages...

M. Bob Masterson: Oui, dans l'ensemble de l'industrie. Je pense à certaines universités avec lesquelles nous travaillons, dont l'Université de l'Alberta, le collège Lambton de Sarnia, l'Université de Guelph, l'Université Western et l'Université de Toronto. Ce sont toutes des universités qui sont affiliées à nos activités de fabrication.

Il est important pour l'industrie, qui est une industrie mondiale, de faire des travaux de recherche et de développement, de collaborer avec les collègues, car ils ont une capacité manufacturière. Si cette capacité manufacturière disparaît...

M. Lloyd Longfield: Cela va de pair.

M. Bob Masterson: Cela va de pair, tout à fait.

M. Lloyd Longfield: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Dreeshen, vous avez sept minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci d'être ici aujourd'hui.

Vous avez fait valoir un bon point lorsque vous avez parlé du programme Gestion responsable et essayé de transmettre le message positif. Je pense que c'est très important car nous avons remarqué que dans certaines industries, si vous attendez trop longtemps, alors le message vous devance. L'un des éléments essentiels, c'est que vous vous penchez sur la salubrité des aliments, sur les exigences que vous devez respecter et sur la façon dont le secteur des produits chimiques gère la situation. C'est un aspect crucial et tellement important.

L'autre remarque que j'aimerais faire avant de poser quelques questions porte sur ce que vous avez dit au sujet des faibles émissions de carbone, de gaz naturel et de gaz de schiste, et sur le message que l'on véhicule pour que les gens puissent prendre des mesures et aller de l'avant. Bien entendu, la situation a dégénéré aux États-Unis. Les Américains se sont penchés là-dessus et reconnaissent qu'ils n'ont pas besoin de nos produits pétroliers, car ils ont la liberté et la souplesse de pouvoir faire ce qu'ils doivent faire pour exploiter leurs ressources.

Je pense que c'est l'un des problèmes que nous devons comprendre pour reconnaître que nous sommes un peu en retard. Vous avez parlé de la façon dont nous pouvons attirer des investissements au Canada, mais nous nous sommes lié les mains à bien des égards. Bien entendu, les États-Unis se réjouissent de pouvoir aller de l'avant.

Pouvez-vous commencer par trouver des moyens, ou nous parler de quelques moyens, qui pourraient nous permettre de renverser cette tendance, pour que nous puissions attirer des investissements au Canada qui seront positifs pour votre industrie?

• (1550)

M. Bob Masterson: Permettez-moi de faire quelques observations sur le premier argument que vous avez fait valoir au sujet des aliments.

L'une des solutions clés proposées par l'industrie des produits chimiques est dans le secteur de la conservation des aliments. Plus de la moitié de tous les aliments cultivés ne se rendront jamais dans nos assiettes. Ils finissent par être jetés en cours de route à cause de parasites ou parce qu'ils sont périmés. Ces solutions pour que les aliments se rendent dans nos assiettes sont très importantes dans le monde d'aujourd'hui.

M. Earl Dreeshen: Avant que vous alliez plus loin sur cette question, Bob, il y a encore ce message, car lorsque vous parlez de cela, il y a cette idée négative sur ce que l'on met dans les aliments pour les conserver deux ou trois fois plus longtemps.

Vous pourriez peut-être aborder cet aspect. Je suis d'accord avec vous, mais il faut examiner...

M. Bob Masterson: Nous passons beaucoup de temps...

M. Earl Dreeshen: ... il y a la perception également.

M. Bob Masterson: ... en travaillant avec le Comité de l'environnement et du développement durable dans le cadre de son étude du Plan de gestion des produits chimiques du Canada et de la Loi canadienne sur la protection de l'environnement, ou la LCPE.

Tout le monde sait que l'approche du Canada en matière de gestion des produits chimiques est sans pareil dans le monde. Les gens ici présents le savent sans doute, mais les États-Unis ont procédé à leur première modernisation de leur plan de gestion des produits chimiques en plus de 40 ans. Ce qu'ils ont fait ressemble beaucoup au programme de gestion des produits chimiques du Canada. Ils ont beaucoup collaboré avec des Canadiens pour y parvenir. Rien dans notre approche de réglementation et de gestion des produits chimiques est de second ordre.

M. Earl Dreeshen: C'est formidable. Je voulais simplement entendre votre opinion.

Examinons maintenant l'autre côté des États-Unis et les problèmes qu'ils ont relativement à nos technologies et à nos différences par rapport aux investissements.

M. Bob Masterson: Permettez-moi de donner un bref aperçu pour les gens qui ne connaissent pas bien l'industrie des produits chimiques. Vous vous demandez peut-être pourquoi nous avons une industrie des produits chimiques en Alberta. Les gens disent qu'il y a le secteur pétrolier. Non, ce n'est pas le pétrole; c'est le gaz naturel liquéfié.

Il y a deux procédés pour fabriquer des produits chimiques industriels conventionnels. L'un consiste à prendre du pétrole brut, à le convertir en naphta et à créer des produits chimiques de plastique. L'autre consiste à extraire l'éthane du gaz naturel pour produire des produits chimiques pour l'ensemble de la chaîne de plastique. Nous appelons l'éthane un gaz naturel liquéfié. C'est l'un des développements du gaz naturel.

Quel en est l'avantage? Il utilise deux fois moins d'énergie, ce qui produit deux fois moins d'émissions pour fabriquer des matières plastiques et tous les produits pétrochimiques connexes en utilisant de l'éthane plutôt que du naphta. Cela ne veut pas dire que le naphta est mauvais — un grand nombre de produits chimiques très importants sont fabriqués en utilisant le naphta —, mais on peut très bien utiliser l'éthanol pour approvisionner la chaîne de plastique.

Pourquoi l'Alberta a-t-elle une industrie rigoureuse? C'est parce que depuis des années, c'est le seul endroit en Amérique du Nord qui a accès à de l'éthane. Il est économique de fabriquer des produits chimiques de plastique en Alberta et de les expédier de l'autre côté des montagnes ou d'un bout à l'autre du Canada.

Que s'est-il passé aux États-Unis? Pourquoi y a-t-il une révolution? Eh bien, ils ont maintenant accès au même éthane auquel nous avons accès depuis longtemps. En fait, à Sarnia, on a des installations qui convertissent leurs opérations, qui utilisaient le naphta dans le passé, en raffineries d'éthane. Ces installations sont devenues très concurrentielles par rapport à leurs homologues aux États-Unis, mais nous devrions pouvoir attirer une plus grande partie de ces investissements.

Une autre façon de poser la question est, « Eh bien, qu'est-ce que les États-Unis ont que nous n'avons pas? ». Nous avons accès à des raffineries; ils ont accès à des raffineries. Nous sommes un peu inquiets pour le long terme si nous n'exploitons pas l'énergie, mais pour l'instant, des raffineries sont disponibles. Nous avons accès aux marchés; ils ont accès aux marchés, tant au marché nord-américain qu'aux marchés asiatiques et étrangers.

La troisième chose que les États-Unis ont que nous n'avons pas, surtout au niveau des États, est un climat d'investissement concurrentiel. Il est souvent arrivé que le Canada ne semblait pas intéressé. Si l'on regarde pas plus loin qu'en Pennsylvanie, qui n'a pas le long passé de fabrication de produits chimiques que le Canada a, Shell Chemical a proposé un projet de plus de 10 milliards de dollars américains. On prévoyait sept années de travail. L'État de la Pennsylvanie n'allait pas accepter un refus. C'était une question de savoir comment on allait le concrétiser pour pouvoir en bénéficier pendant 40 ans, créer de l'emploi pour des dizaines de milliers de travailleurs de la construction, et générer de 800 à 1 000 emplois par la suite. La question qui se posait était, « Comment allons-nous concrétiser ce projet pour la Pennsylvanie? ». L'entente a été conclue cette année.

Voici un message pour le Canada: il y a un climat d'investissement mondial très concurrentiel. Si nous voulons avoir ce climat, nous allons devoir aller de l'avant et nous devons travailler très fort.

• (1555)

M. Earl Dreeshen: Dans les 45 secondes qu'il me reste, je me demande si vous pourriez nous donner une idée de ce que nous pourrions faire pour améliorer notre système de brevets au Canada. Je doute que vous puissiez le faire en 45 secondes, mais je vous les cède.

M. Bob Masterson: Je n'ai pas pu vous répondre convenablement. Je peux demander à quelqu'un de vous revenir avec des suggestions à ce sujet.

M. Earl Dreeshen: Si vous avez un rapport que vous voulez envoyer à la présidence, ce serait une bonne idée.

M. Bob Masterson: Je n'ai pas de rapport sur les brevets à proprement parler. Je pourrais prendre 30 secondes peut-être pour dire que nous estimions que les changements apportés au programme de crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement

expérimental étaient désavantageux pour les fabricants canadiens, y compris ceux dans notre industrie, dont bon nombre d'entre eux sont des fabricants existants.

Ce qu'ils font, c'est qu'aux étapes de la R-D et du déploiement, ils prennent des travaux de recherche qui ont été effectués ailleurs, mais c'est l'étape finale pour l'amener à l'échelle de production qu'ils pourraient faire au Canada. C'est devenu plus difficile d'accès et, par conséquent, nous allons probablement voir moins de ce genre de travaux au Canada.

M. Earl Dreeshen: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NDP): Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici aujourd'hui. Je veux seulement clarifier que l'association des fabricants de produits chimiques était...

M. Bob Masterson: Vous voulez dire l'ACFPC.

M. Brian Masse: Oui, l'ACFPC.

Votre site Web renferme beaucoup de renseignements. Il y a un lien entre certaines des mesures que nous prenons ordinairement et l'industrie. Vous avez parlé de la façon dont, si nous voulons aller de l'avant, nous devrions intervenir pour attirer plus d'investissements. Vous avez mentionné l'impôt, mais quel conseil précis nous donneriez-vous?

M. Bob Masterson: J'ai mentionné deux choses.

Nous savons que les gouvernements canadiens ne feront pas ce qui se fait souvent aux États-Unis, qui est d'accorder un congé fiscal.

Quels sont les autres outils qui pourraient aider? Le traitement fiscal comme un impôt reporté et une déduction pour amortissement accéléré sont des solutions.

M. Brian Masse: Oui.

M. Bob Masterson: Deuxièmement, le gouvernement fédéral plus particulièrement a de nombreux programmes et fonds à sa disposition. Même lorsque nous parlons à des gens au ministère d'ISDE, il est difficile de tout surveiller.

Le travail de ce Comité, d'après ce que nous comprenons, est d'essayer de fournir une orientation stratégique pour les investissements du Canada dans ce secteur. Nous disons qu'elle est attendue depuis longtemps, mais plus particulièrement, il ne faut pas réinventer la roue. Si l'Ontario, l'Alberta, la Colombie-Britannique et le Québec, qui représentent une grande partie de l'économie canadienne, ont déjà ciblé les produits chimiques comme étant une priorité, alors ce doit être une priorité pour le gouvernement fédéral également.

Pensez aux 500 millions de dollars en Alberta cette année seulement qui permettraient d'attirer deux ou trois nouveaux investissements. Si le gouvernement fédéral s'associait avec l'Alberta, on parlerait de quatre à six investissements, sans compter tous les revenus et emplois additionnels. Nous encourageons vivement le gouvernement fédéral à harmoniser ses activités avec celles des provinces.

M. Brian Masse: Au cours de la dernière décennie, divers groupes de lobbyistes — pas seulement l'association de l'industrie de la chimie, mais d'autres associations aussi — se sont présentés les uns après les autres pour parler de la réduction de l'impôt des sociétés. Cette mesure était censée attirer des investissements, mais aujourd'hui vous dites que nous obtenons 1 % des investissements en recherche-développement.

Qu'est-ce qui n'allait pas avec cet argument? Pourquoi cela ne s'est-il pas concrétisé? Notre taux d'imposition des sociétés est plus bas qu'aux États-Unis; en fait, les deux candidats à la présidence parlent de l'augmenter. Nous avons toutefois vu certains États, dont la Pennsylvanie et beaucoup d'autres — et je viens de la région de Sarnia, où il y a une forte concentration des industries de ce secteur —, nous couper l'herbe sous le pied parce que dans le cadre de l'ALENA et du libre-échange, les mesures que peuvent prendre les États et les gouvernements provinciaux ne sont pas prises en compte.

Que s'est-il passé à cet égard? Pouvez-vous au moins me donner des explications et un aperçu de ce qu'il en est? En fait, vos deux demandes précises sont très utiles.

M. Bob Masterson: Je pense que deux choses, qu'il est très important de souligner, ont changé.

La première, c'est qu'il y a 10 ans, le Canada ne figurait pas sur la liste restreinte de lieux d'investissement dans l'industrie chimique pour qui que ce soit, et ce, malgré notre volonté et l'envoi des bons signaux. Maintenant, lorsque ces entreprises de calibre mondial cherchent un endroit où faire leur prochain investissement de 8 ou de 10 milliards de dollars, le Canada est sur la liste. Ces entreprises ont des discussions avec l'Alberta, Ottawa et l'Ontario. Donc, il y a des discussions et le Canada est l'un des deux ou trois endroits où elles envisagent d'investir.

Toutefois, il ne figure pas au premier rang, et c'est là un autre aspect de la question. Ce qui a changé, c'est que la concurrence est de plus en plus intense. Nous avons certes modifié les règles du jeu, mais d'autres ont fait de même, et nous n'avons pas nécessairement réussi à maintenir le rythme.

Ce n'est pas uniquement une critique du gouvernement fédéral. Je pense que c'est lié à l'approche généralisée à l'égard du développement économique et du développement de la fabrication. Il ne semble pas y avoir beaucoup de synergie entre les efforts à l'échelle provinciale et à l'échelle fédérale. Je crois qu'il y a des synergies entre des endroits comme Sarnia ou Guelph et le gouvernement provincial, mais il y a parfois un manque de communication entre Ottawa et les provinces.

• (1600)

M. Brian Masse: En effet; pour moi, c'est en grande partie la raison d'être de cette étude. Il s'agit de trouver quelles activités les contribuables canadiens pourront subventionner d'une façon ou d'une autre. Réduire l'imposition des sociétés représente une perte de revenus et exige qu'on emprunte, parce que nous sommes en déficit et endettés. Il en va de même pour les programmes incitatifs, que ce soit pour l'industrie automobile, près de Sarnia, où j'habite...

La déduction pour amortissement représente encore une fois des emprunts récurrents. Cela donnera-t-il des résultats avantageux pour les contribuables?

M. Bob Masterson: Eh bien, il convient de faire des investissements réfléchis et stratégiques. Encore une fois, nous pensons que notre industrie en fait partie. Pourquoi?

Premièrement, si vous faites un investissement de 2 milliards de dollars dans une usine de produits chimiques, par exemple, il faut savoir que ce sera un investissement sur 35 à 40 ans et non sur un peu plus de cinq ans. Selon notre analyse, même avec une déduction de 100 % pour amortissement accéléré — un traitement d'amortissement de 100 % —, le gouvernement fédéral récupère le manque à gagner découlant de la baisse des impôts sur une période de huit ans. Donc, le seuil de rentabilité pour le gouvernement fédéral est de huit ans. Ensuite, il y a le reste de la période.

M. Brian Masse: C'est tout à fait justifié, et la réduction générale du taux d'imposition des sociétés ne garantit pas... En fait, étant donné que nous avons surtout des succursales, maintenant, la plupart de ces profits sont retournés. Ironiquement, dans l'industrie pétrolière et gazière — c'est un débat qui se tiendra une autre fois —, l'argent des contribuables canadiens s'en va à Washington, parce que les États-Unis ont la possibilité d'imposer les profits réalisés à l'échelle internationale.

Voilà pourquoi le Comité a d'abord considéré la DPA comme un objectif concret. Je crois toutefois qu'il convient de prolonger cette mesure plus longtemps plutôt que de la renouveler aux deux ans, soit un prolongement de cinq ans, avec la possibilité d'un prolongement supplémentaire de cinq ans, pour un total de 10 ans. Certains ont même proposé d'en faire une mesure permanente, ce qui ressemblerait davantage à une subvention.

Il est plus difficile de justifier le déménagement en Chine d'équipements que les contribuables ont aidé à financer par l'intermédiaire d'une réduction de l'impôt des sociétés que de transférer à l'étranger les profits des sociétés, car ce n'est pas au Canada qu'ils sont réinvestis. Comme vous l'avez indiqué, 1 % des investissements en R-D sont faits au pays.

M. Bob Masterson: Oui, il est important de se rappeler que nous finançons actuellement le développement dans le Golfe, en Chine, en Asie et aux États-Unis.

Les entreprises qui ont survécu aux deux dernières grandes récessions sont efficaces et rationalisées; elles doivent demeurer ici. Elles font des profits chaque année, mais ces profits ne sont pas réinvestis au Canada, car les actionnaires peuvent décider où ils souhaitent investir. Historiquement, le Canada présentait un attrait pour les investisseurs, mais ces investisseurs estiment que le pays ne sera pas aussi attrayant à l'avenir. Il incombe au Comité et aux provinces de faire valoir que le Canada peut être l'endroit idéal pour leur prochain investissement. Ainsi, les profits découlant de leurs activités au Canada généreront de nouveaux investissements au pays.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Arya.

Vous avez sept minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs.

Monsieur Masterson, je souscris à la plupart de vos propos. Personnellement, je sais ce qui se passe dans les pays du Conseil de coopération du Golfe, les pays arabes riches en pétrole, où il se construit tous les jours une nouvelle usine de fabrication, ce qui accroît la valeur du secteur du pétrole et du gaz naturel.

Lorsque je parle de valeur ajoutée, beaucoup de gens ici présents ont tendance à penser seulement aux raffineries, mais le secteur en aval est si important qu'on a du mal à en imaginer l'ampleur. Un des livres que j'ai achetés — je ne l'ai pas encore lu, et il est encore dans ma bibliothèque — est un livre intitulé *Histoire de la chimie*. C'est un sujet qui m'intéressait il y a un certain temps, mais ce n'est plus le cas, je suppose.

Vous avez parlé d'un partenariat entre le gouvernement fédéral et les provinces. Vous avez mentionné le fonds de 400 millions de dollars de l'Alberta. Quel genre de partenariat le gouvernement fédéral peut-il mettre en place avec l'Ontario? Je sais que vous avez mentionné que l'industrie chimique ontarienne est reconnue comme étant une industrie de fabrication de pointe. Quels partenariats précis le fédéral peut-il mettre en oeuvre avec l'Ontario?

• (1605)

M. Bob Masterson: L'Ontario en est à l'élaboration de stratégies de croissance pour les secteurs stratégiques qu'elle a ciblés, dont le secteur de la chimie. On y examine, encore une fois, l'incidence totale des activités réglementaires. La province a indiqué qu'elle ne souhaite pas modifier ses politiques, mais plutôt à savoir si certains processus administratifs pourraient être plus efficaces ou devraient être remplacés par des mesures plus fonctionnelles. Nous collaborons aussi avec les autorités à cet égard.

Je ne peux dire sous quelle forme cela se présentera. Je n'irais pas jusqu'à dire que les problèmes touchent toute l'économie et qu'il incombe à ce groupe de cerner les secteurs touchés. Les provinces l'ont déjà fait, en bonne partie. Pourquoi ne collaborerions-nous pas avec elles afin de tirer parti de l'excellent travail qu'elles ont fait au cours des cinq dernières années, au moins, et de déterminer quel rôle complémentaire le gouvernement fédéral pourrait jouer à cet égard?

M. Chandra Arya: Monsieur Masterson, y a-t-il d'autres problèmes comme les approbations environnementales, etc., qui empêchent les entreprises à décider d'investir ici, en Ontario, plutôt qu'en Alberta?

M. Bob Masterson: Je ne dirais pas qu'il y a des problèmes liés aux approbations environnementales, mais il est évident que le Canada, et l'Ontario en particulier, est un endroit où il est très complexe et difficile de faire des affaires. En fait, l'une des recommandations du rapport Barton était de créer un service de guide-expert quelconque pour aider les entreprises souhaitant faire des investissements considérables à s'y retrouver dans ce fouillis de processus d'approbation et de réglementation complexes et redondants.

Si vous alliez en Louisiane ou au Texas, vous verriez que c'est exactement ainsi qu'on procède; on vous présente la personne qui vous aidera à remplir votre demande. S'il y a des problèmes, la demande sera refusée, mais on vous dira immédiatement ce qui pose problème, puis la demande passera à la prochaine étape.

Nous nous retrouvons dans des situations où des gens attendent... Je peux vous dire, étant donné que c'est public, que pour obtenir une approbation environnementale en Ontario, aujourd'hui, le temps d'attente est de 700 jours. On parle d'approbations environnementales ordinaires et non de demandes importantes liées à de nouveaux projets. Si j'ajoute un nouvel équipement qui réduit mon empreinte sur l'environnement, ou si je souhaite le faire, je devrai attendre en moyenne plus de 700 jours pour obtenir une autorisation.

Cela vous donne une idée de la complexité des processus imposés aux entreprises.

M. Chandra Arya: En effet.

Monsieur le président, j'aimerais partager mon temps de parole avec M. Baylis.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Merci, Chandra.

Cela nous mène aux questions que je songeais à vous poser. Dans une présentation que vous nous avez fournie, vous avez abordé le chevauchement de la réglementation, les coûts liés à la conformité et les possibilités d'éliminer le dédoublement. Pourriez-vous en dire plus à ce sujet, s'il vous plaît?

M. Bob Masterson: Je ne suis pas certain d'avoir dit cela dans ces mots précis.

M. Frank Baylis: C'était dans une des présentations qui nous ont été envoyées.

M. Bob Masterson: Ce qui nous préoccupe le plus par rapport au chevauchement — je parlerais plutôt d'« intégration » — c'est le fonctionnement du mécanisme de tarification du carbone proposé entre les provinces et le gouvernement fédéral.

Nous avons collaboré pendant des années avec le gouvernement fédéral à l'élaboration d'une approche qui nous semblait fonctionnelle. Nous avons travaillé avec les provinces pendant des années. L'Ontario et le Québec ont opté pour un système de plafonnement et d'échange, tandis que la Colombie-Britannique a mis en place un prix sur le carbone. L'Alberta a une approche hybride, soit une taxe sur le carbone assortie d'exigences réglementaires et de normes de rendement. Ce qui est préoccupant, c'est qu'au moment où nous commençons à comprendre comment tout cela fonctionnera et comment nous pourrions contribuer à ces systèmes, un élément supplémentaire s'ajoute. L'intégration des mesures fédérales et provinciales est une de nos principales préoccupations actuellement.

Quant aux autres enjeux, nous avons collaboré très étroitement, aussi au cours des huit ou dix dernières années, avec le gouvernement fédéral, l'ensemble des intervenants et les provinces pour l'élaboration du Programme de la qualité de l'air du gouvernement fédéral. Dans l'ensemble, cela a été un vif succès, car il a été possible de définir le rôle exact de chacun des participants.

M. Frank Baylis: Votre document traite aussi de la Loi canadienne sur la protection de l'environnement; il vient tout juste de mentionner quelques enjeux cet égard. Quelles mesures pourraient être prises pour accélérer les choses, sans pour autant réduire le contenu...

M. Bob Masterson: Nous sommes très satisfaits de la Loi canadienne sur la protection de l'environnement et du Plan de gestion des produits chimiques dans leur forme actuelle, et notre témoignage au Comité de l'environnement et du développement durable était très clair. Le message principal est que cela fonctionne. Il convient donc de ne pas les modifier et de chercher simplement à les améliorer de façon continue, pour ainsi dire. Il n'est pas question de rejeter entièrement une importante réforme législative.

Nous avons étudié les recommandations détaillées des ministres de l'Environnement et de la Santé, et je peux vous dire que nous souscrivons à la grande majorité de ces recommandations et que nous les appuyons. Certaines mesures proposées manquent de clarté, dans de très rares cas, et nous collaborons avec les fonctionnaires de ces ministères pour trouver des solutions.

• (1610)

M. Frank Baylis: Cela englobe le Plan de gestion des produits chimiques et la Loi canadienne sur la protection de l'environnement?

M. Bob Masterson: Oui.

M. Frank Baylis: Donc, les deux vont dans la bonne direction.

M. Bob Masterson: Oui, selon notre point de vue, et c'est ce que nous avons indiqué au Comité.

M. Frank Baylis: Ces mesures sont-elles modernisées adéquatement?

M. Bob Masterson: Nous croyons que oui, mais les comités formuleront bientôt leurs recommandations.

M. Frank Baylis: Examineront-ils l'enjeu que vous avez soulevé par rapport aux 700 jours?

M. Bob Masterson: Non; cela ne concerne que l'Ontario. Nous parlions du...

M. Frank Baylis: C'est seulement l'Ontario.

M. Bob Masterson: Oui. Seulement l'Ontario, pas le gouvernement fédéral.

M. Frank Baylis: Sera-t-il possible dans ce cas de revenir à l'idée d'éliminer les dédoublements et d'amener les provinces à travailler en tandem?

M. Bob Masterson: En ce qui concerne la collaboration, cela se limiterait, dans notre secteur, au risque et à la question des changements climatiques, selon moi. Nous n'avons pas cerné beaucoup de domaines où il y a des chevauchements et des dédoublements, mais dans les rares cas où cela se pose, ce sont les provinces qui ont décidé d'entreprendre des activités dont la prestation était déjà assurée par le gouvernement fédéral, ce qui n'a pas entraîné de problèmes importants.

Permettez-moi simplement de dire encore une fois que lorsqu'une entreprise pense à faire un investissement de 3,5 milliards de dollars à Sarnia — et il y en a une —, le gouvernement canadien a aussi un rôle très important à jouer. Si nous voulons vraiment que cet investissement se concrétise, il faut que les deux parties collaborent très étroitement pour discuter des attentes et des mesures que nous comptons prendre pour y arriver. Le processus ne peut en aucun cas être trop long.

Le président: Merci. Je dois vous interrompre ici; nous devons passer au prochain intervenant.

Monsieur Lobb, vous avez quatre minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci beaucoup.

Vous avez soulevé un excellent point, et c'est ce qu'ont fait valoir certains membres du Comité dans le cadre de notre étude sur la certitude offerte aux investisseurs. Qu'il s'agisse de moderniser une usine existante ou de la construction d'installations nouvelles, il est devenu de plus en plus difficile, pour les entreprises, de déterminer où elles doivent investir.

La Colombie-Britannique a une taxe sur le carbone et diverses autres mesures. L'Ontario a un régime distinct, tout comme le Québec. De plus, comme vous l'avez mentionné, Ottawa songe à adopter une mesure. Les gens qui cherchent à investir veulent le faire pour des projets ou des occasions de développement les plus propres possible.

Vous ne pouvez probablement pas formuler des commentaires précis, mais quels sont les thèmes dont vous entendez parler en ce qui concerne les complexités de la conduite des affaires au Canada comparativement aux États-Unis, au Mexique ou à tout autre pays?

M. Bob Masterson: Nos principaux compétiteurs en matière d'investissement sont les États-Unis, et le Canada est sans aucun doute un pays où l'investissement est plus complexe. Oui, le développement énergétique est incertain. Si l'on construit une

nouvelle installation de produits chimiques qui durera 40 ans, il faut être certain que la matière première sera disponible pour les 40 prochaines années et si on ne peut pas approuver les infrastructures qui permettront de transporter les ressources énergétiques vers le marché, alors on ne pourra pas accroître la valeur des ressources. C'est ce qui préoccupe les gens.

L'avenir de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta s'annonçait plus certain; nous sommes maintenant dans une période d'incertitude alors que nous tentons de déterminer l'incidence de la tarification du carbone sur les provinces.

Je ne crois pas que c'est infaisable, mais il faudra une coordination accrue, et un message clair à l'intention de la collectivité.

M. Ben Lobb: Est-ce que je peux revenir à...

M. Bob Masterson: Je veux seulement répéter ce que j'ai dit plus tôt. Si l'on choisit d'imposer un coût pour une chose dont on ne veut pas, il faut être prêt à favoriser l'autre volet de la réforme financière écologique. Il faut être prêt à augmenter le prix de ce qu'on ne veut pas et à réduire le prix de ce qu'on veut pour diminuer la consommation de l'un et accroître celle de l'autre.

M. Ben Lobb: Oui, et je sais d'après mon expérience dans la fabrication que vous établissez un prix et que le fabricant d'équipement d'origine s'attend à ce que vous le mainteniez, en plus de lui accorder certaines réductions. Je me souviens qu'en 2007, le prix du carburant était monté en flèche et on nous imposait des surcharges à chaque fois. Vous avez dû absorber ces surcharges et les soustraire à votre profit, en plus des réductions de coûts offertes.

Je vois certains problèmes, notamment l'augmentation du prix du carburant. Bien sûr, dans votre secteur, on parle de matières premières: le méthanol, le propane, etc. Le transport se fait en partie par rail, mais les derniers miles se font toujours par camion. Ce sera plus cher pour le fabricant.

J'ai ici les factures d'électricité de quelques immeubles que je possède. Le coût de l'électricité est préoccupant pour les fabricants de l'Ontario. J'ai une facture ici. J'ai utilisé pour 10 \$ d'électricité, mais j'ai dû payer des frais de livraison de 99 \$. J'ai réduit... je n'ai pas consommé beaucoup d'électricité, mais ma facture est énorme.

Que disent vos fabricants au sujet du coût de l'électricité en Ontario? Vous ne pouvez peut-être pas le dire...

•(1615)

M. Bob Masterson: Non, c'est beaucoup trop cher et ce qui est le plus...

Le président: Il vous reste environ 30 secondes.

M. Bob Masterson: Ce qui est le plus décourageant, c'est que nous exportons l'excédent d'électricité vers les administrations américaines avoisinantes, qui l'utilisent pour attirer le secteur de la fabrication chez elles et le sortir de l'Ontario.

M. Ben Lobb: J'ai vu un document...

M. Bob Masterson: C'est très décourageant.

M. Ben Lobb: ...sur votre site Web, qui disait que vos sociétés membres avaient réduit leurs émissions absolues de GES de 69 % par rapport aux niveaux de 1992. Vous tentez de...

M. Bob Masterson: Nous avons réussi.

M. Ben Lobb: Oui. Vous tentez de poser les bons gestes.

Merci.

Le président: Excellent.

La parole est maintenant à M. Sheehan. Vous avez quatre minutes, monsieur.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup.

Je remercie les témoins de leurs exposés, que j'ai beaucoup aimés.

Je regardais votre site Web tout à l'heure. J'ai remarqué que vous aviez 50 membres et partenaires, et que certains d'entre eux étaient situés dans les grandes villes comme Calgary, Montréal et Toronto, mais vous avez aussi des membres dans les petites régions urbaines, les régions rurales...

M. Bob Masterson: Absolument.

M. Terry Sheehan: ... comme Prince George, Port Colborne, etc.

Ma question est la suivante: quelles stratégies le Canada peut-il adopter pour aider l'industrie des régions rurales du Canada à grandir et peut-être songer à de nouvelles possibilités?

M. Bob Masterson: Pour être honnête, nous n'avons pas fait de recommandation spéciale pour les régions rurales du Canada. Nous croyons que nos recommandations seront pertinentes partout.

Prenons Prince George, par exemple; pourquoi y avons-nous trois installations? Elles servent en grande partie à l'industrie des produits du bois et de la forêt. La plupart des gens pensent que les produits du bois et de la forêt représentent aussi un secteur stratégique. Si ce secteur et celui de la chimie se portent bien, la collectivité de Prince George en profitera.

Dans le Sud de l'Ontario, bon nombre de nos entreprises servent les marchés du Canada et des États-Unis. Comme on l'a dit plus tôt, le prix de l'électricité a rendu plus difficile la vie des petits joueurs dans ces régions. Ils ont plus de mal à tenir le coup.

Je crois que l'important pour le Nord du Québec et l'Alberta, c'est d'avoir des secteurs primaires en santé, et nous serons là pour aider les industries.

M. Terry Sheehan: C'est intéressant.

Au sujet de l'énergie de substitution, je lisais les documents de votre association. C'est très intéressant. Il y a beaucoup d'énergies de substitution dans les régions rurales du Canada.

Dans quelle mesure l'association encourage-t-elle l'utilisation des énergies de substitution?

M. Bob Masterson: Tout d'abord, si vous avez un coproduit que vous pouvez utiliser pour générer votre propre électricité ou répondre à vos propres besoins énergétiques, c'est très bien.

L'hydrogène est un sous-produit du chlore et de la soude caustique, et pendant de nombreuses années, il était rejeté dans l'atmosphère. Il ne cause aucun dommage à l'environnement et constitue un élément très abondant dans l'atmosphère, mais aujourd'hui, par souci d'efficacité énergétique, on le récupère et on l'utilise pour alimenter les sites en chauffage et en électricité.

Sinon, les gens utilisent très activement les systèmes combinés de production de chaleur et d'électricité. Les usines sont très efficaces et ne dépendent plus seulement du réseau d'approvisionnement en énergie ou de la combustion traditionnelle dans les chaudières.

Pour les autres carburants de remplacement, cela relève plutôt de l'Association canadienne des carburants et des mesures qu'elle prend dans les usines d'éthanol. On nous pose beaucoup de questions au sujet de l'industrie de l'éthanol et de la communauté du biodiésel, mais nous ne les représentons pas. Elles ne relèvent pas de notre domaine de la chimie, si je puis dire.

M. Terry Sheehan: J'étais président de ce comité au Japon, qui étudiait l'hydrogène. Le gouvernement s'est engagé à avoir un

nombre x de véhicules à l'hydrogène d'ici un certain nombre d'années, et un nombre y d'ici une autre année. Il fait d'importants efforts à cet égard.

Vous avez parlé des installations d'hydrogène. Dans le cadre de nos discussions, on a fait valoir qu'à l'exception de certaines régions, les installations étaient insuffisantes.

M. Bob Masterson: C'est vrai. Aussi, notre industrie consomme beaucoup d'hydrogène. Ceux qui en produisent peuvent en donner à d'autres qui l'utiliseront à titre de matière première, et c'est très bien. D'autres installations — des installations de peroxyde d'hydrogène, par exemple — utilisent de grandes quantités d'hydrogène, qui doit être produit à cette fin. Il faut beaucoup d'énergie, beaucoup de gaz naturel dans un réformeur de méthane à vapeur, pour produire l'hydrogène. Ce n'est pas gratuit. C'est peut-être propre quand il sort du tuyau d'échappement, mais avec les technologies actuelles, il faut beaucoup d'énergie pour produire l'hydrogène.

Pourquoi est-ce que j'en parle? C'est un exemple des préoccupations relatives à la tarification du carbone. Il se peut que j'utilise un réformeur de méthane à vapeur pour fabriquer mes produits chimiques. Je suis tributaire du commerce. J'essaie de gérer mes coûts. Si le prix de ma facture d'électricité pour fabriquer de l'hydrogène — un carburant propre — bondit soudainement, comment vais-je être concurrentiel sur le marché international?

●(1620)

Le président: Merci.

La parole est maintenant à M. Lobb.

Vous avez quatre minutes, monsieur.

M. Ben Lobb: Merci beaucoup.

Nous nous soucions tous de l'environnement, mais si nous sommes les seuls à mettre un prix sur les émissions et que les États-Unis — qui, comme vous l'avez dit, sont nos principaux concurrents en matière d'investissement — n'en ont pas, alors je peux voir que nous facilitons grandement la décision des cadres. C'est vraiment dommage qu'on ne puisse pas voir la situation autrement.

J'ai lu dans vos documents des commentaires sur les éoliennes et les panneaux solaires. C'est très bien. Il ne faut pas oublier que ces éléments, comme les composantes des téléphones cellulaires et d'autres, produisent des déchets. Que faites-vous pour veiller à ce qu'ils ne se retrouvent pas dans les sites d'enfouissement? Comment peut-on les réutiliser afin de veiller à ce qu'une bonne idée ne devienne pas une mauvaise idée, comme les ampoules au mercure?

M. Bob Masterson: Pour revenir au premier point dont vous avez parlé, je veux seulement dire que le prix du carbone représente un coût de production parmi d'autres. Il n'y a rien qui cloche avec l'approche adoptée par le Canada, mais nous devons garder en tête qu'on impose un coût supplémentaire ici, mais que nos concurrents n'ont pas à le payer. Si on souhaite le faire — si on croit qu'il est impératif de le faire sur le plan stratégique —, c'est bien, mais comment va-t-on compenser cela, pour obtenir ce qu'on veut, c'est-à-dire plus d'investissements et plus d'emplois au Canada?

En ce qui a trait au recyclage en aval, à mon avis, le plastique est le meilleur exemple. Demain matin, sur la Colline du Parlement, nous tiendrons un événement sur la santé de nos océans; les débris de plastique qui se retrouvent dans l'océan nous préoccupent grandement. Notre industrie a pris certaines mesures à cet égard. En fait, cette année, le gouvernement fédéral a rattrapé les États-Unis, mais l'industrie retire progressivement les microbilles de ses produits et des produits de consommation depuis un bon moment déjà. Nous avons appuyé le gouvernement fédéral; à notre avis, c'était la bonne chose à faire. En tant qu'industrie nord-américaine, nous investissons des millions de dollars dans la recherche et le développement, pour changer la mentalité des gens et éviter que les débris de plastique ne se retrouvent dans les cours d'eau et les océans.

M. Earl Dreeshen: Est-ce qu'il me reste une minute?

Le président: Il vous reste une minute et demie.

M. Earl Dreeshen: Merci.

Je remercie M. Lobb de me donner le temps de revenir sur un des points que vous avez soulevés.

Vous avez abordé trois points: la collaboration avec les provinces, la déduction pour amortissement accéléré et le soutien à l'industrie pour qu'elle ait accès aux marchés internationaux. Notre industrie chimique nous permet de réaliser un important travail à valeur ajoutée pour que nos produits puissent être vendus à l'étranger. Pourriez-vous nous parler des obstacles qui vous nuisent ou de ce que nous pourrions faire différemment pour faciliter le transport de ces produits?

M. Bob Masterson: Je ne sais pas si c'était pour le Comité, mais nos interventions dans le rapport de M. Emerson sur la Loi sur les transports au Canada de l'année dernière étaient très utiles. Nous avons même rencontré le ministre Garneau la semaine dernière.

Notre message est simple: lorsque les expéditeurs ont accès à plus d'un transporteur ferroviaire, ils paient beaucoup moins cher que lorsqu'ils sont captifs d'une seule compagnie de chemin de fer. Pour améliorer la position concurrentielle des fabricants du Canada, il faut tenir compte de la concurrence dans le domaine des transports également.

Le Canada est un pays très vaste et dans presque tous les secteurs — pas seulement pour les produits céréaliers et forestiers —, nos produits sont transportés par rail.

Pierre, c'est 75 % des produits expédiés?

M. Pierre Gauthier (vice-président, Affaires publiques, Association canadienne de l'industrie de la chimie): Oui.

M. Bob Masterson: Environ 75 % de nos produits — je veux obtenir le chiffre exact — sont expédiés par rail. Je le répète, ceux qui ont accès à des services ferroviaires concurrentiels s'en tirent beaucoup mieux que ceux qui n'y ont pas accès.

Le président: Merci.

La parole est maintenant à M. Baylis.

Vous avez quatre minutes, monsieur.

• (1625)

M. Frank Baylis: Je vais m'attarder à certaines de vos recommandations, du point de vue fiscal. Je crois que vous avez fait ces recommandations dans le cadre des recommandations prébudgétaires.

Vous avez déjà parlé de la déduction pour amortissement accéléré. Selon ce que je comprends, il s'agit d'une mesure temporaire, mais vous aimeriez qu'elle soit permanente. Vous avez soulevé deux autres points. Pourriez-vous nous en dire davantage? Vous avez parlé d'un crédit d'impôt à l'investissement. Vous avez parlé de conversion des ressources en produits manufacturés. Pouvez-vous nous donner plus de détails?

M. Bob Masterson: Oui. Nous proposons une radiation complète à titre de mesure temporaire pour la durée d'un placement d'entreprise de 5 à 10 ans. Selon nos meilleures estimations — que nous pouvons vous transmettre et qui seront dans notre présentation —, dans le cas d'un investissement type de 2 milliards de dollars, le gouvernement fédéral renonce aux revenus, mais il faut se rappeler que ces revenus n'existeraient pas si aucun investissement n'avait été fait. Il n'y a pas de coût s'il n'y a pas d'investissement.

M. Frank Baylis: Vous aimeriez que la radiation s'échelonne sur quelle période?

M. Bob Masterson: C'est une dépréciation de 100 % dès le départ. Pour un investissement de 2 milliards, c'est environ la moitié, 1 milliard de dollars pour la première année.

M. Frank Baylis: Mais vous aimeriez que ce soit 100 % pour l'année de...

M. Bob Masterson: Pour la première année. Pour un investissement de 2 milliards de dollars, nous proposons — selon notre analyse précédente — qu'environ la moitié, soit 1 milliard de dollars, soit admissible à ce traitement.

Si l'on pense aux bénéfiques imposables supplémentaires après le démarrage d'une entreprise, à la quatrième ou à la cinquième année... nous proposons l'atteinte d'un seuil de rentabilité en huit ans environ.

Pour les recettes immédiates cédées, après six ans, le gouvernement fédéral aura cédé environ 60 millions de dollars de revenus. C'est si l'investissement a lieu. S'il n'y a pas d'investissement, il n'y a pas de recettes cédées.

M. Frank Baylis: Vous voyez cela comme un outil fiscal, comme vous l'avez dit, pour récupérer ces 10 % perdus.

M. Bob Masterson: C'est un outil fiscal. Je crois que c'est la chose importante à retenir. En tant que pays et dans d'autres domaines, le Canada a retiré certains outils que les autres n'ont pas retirés. Nous ne disons pas qu'il faut mettre en place des outils qu'on ne veut pas utiliser. Nous sommes réalistes...

M. Frank Baylis: Est-ce que ces outils étaient offerts et ont été retirés? Est-ce que c'est ce qui est arrivé?

M. Bob Masterson: Il y a longtemps que le Canada n'a pas accordé d'allègements ou de congés fiscaux à des fabricants à l'échelle provinciale ou municipale. Ce n'est pas dans notre nature de le faire, et je ne dis pas que c'est ce que nous devrions faire. Je dis simplement que c'est ce que font nos concurrents. Nous devons donc en tenir compte puis nous assurer que les mesures que nous prendrons, quelles qu'elles soient, seront concurrentielles du point de vue des investissements.

M. Frank Baylis: Avons-nous un exemple? Si 200 milliards de dollars sont investis en Amérique du Nord et que nous en obtenons seulement 3 milliards, alors que notre part devrait s'élever à plus ou moins 20 milliards, il y a un écart énorme à combler. Avez-vous un tableau comparatif que vous pourriez fournir à la greffière qui illustre qu'au cours des cinq dernières années... Les 200 milliards de dollars, c'était pour les cinq dernières années?

M. Bob Masterson: Oui.

M. Frank Baylis: Ce sont les investissements que nous avons perdus et, soit dit en passant, il s'agit d'un...

M. Bob Masterson: Nous ignorons lesquels nous avons perdus. Nous savons lesquels nous n'avons pas gagnés.

M. Frank Baylis: D'accord. Cela illustre donc ceux que nous n'avons pas gagnés et ce qui s'est produit dans ces provinces en particulier. Le savez-vous?

M. Bob Masterson: En gros, il y aura des ententes propres à des projets précis qui ne sont pas toujours rendues publiques. Nous avons entrepris une étude, de concert avec l'Institut canadien de recherche en matière d'énergie et Ressources naturelles Canada, afin de comparer le régime d'investissement de l'Alberta, de l'Ontario et du Canada avec celui des principaux États américains.

Je vais vous donner un exemple...

M. Frank Baylis: À quel moment cette étude sera-t-elle achevée?

M. Bob Masterson: Je pense que l'ébauche a déjà été rédigée et qu'elle sera publiée cette semaine en Alberta.

M. Frank Baylis: Pourriez-vous la fournir à notre greffière?

M. Bob Masterson: Oui, en plus d'autres renseignements qui pourraient vous être utiles.

M. Frank Baylis: Vous nous avez également demandé de ramener le taux d'imposition de 15 à 13 %. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

M. Bob Masterson: Encore une fois, nous essayons de formuler des recommandations sur ce qu'on pourrait faire différemment à l'avenir pour améliorer les choses dans les secteurs qui n'attirent pas suffisamment d'investissements.

Tout d'abord, nous devons nous rendre... Nous devons montrer que nous sommes prêts à faire des affaires et que nous voulons ces investissements. C'est une autre recommandation.

M. Frank Baylis: Cela se rapporte...

Le président: Merci. Je suis désolé, mais votre temps est écoulé.

Notre dernier intervenant sera M. Masse. Vous disposez de deux minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de votre témoignage d'aujourd'hui.

Je trouve cela un peu frustrant de toujours entendre parler de la nécessité de conclure des accords commerciaux adéquats. Au final, je ne crois pas avoir déjà rencontré un représentant d'entreprise qui ne m'ait pas demandé une subvention ou une réduction de quelque sorte. C'est donc le problème auquel nous sommes confrontés.

Les petites entreprises voudront bénéficier du même traitement pour ouvrir un autre restaurant ou une nouvelle entreprise. Dans le secteur de l'automobile, c'est la même chose; si vous n'êtes pas dans la course, vous ne gagnerez jamais. Ce qu'il faut savoir, c'est qu'il est avantageux pour le Canada d'être moins attrayant pour les investisseurs, étant donné que les États-Unis...

•(1630)

M. Bob Masterson: Et les municipalités...

M. Brian Masse: Oui, et les municipalités font la même chose, en marge de nos accords commerciaux et ainsi de suite.

Qu'en est-il des normes environnementales? Qu'est-ce qui nous différencie des États-Unis?

M. Bob Masterson: Curieusement, nos critiques, qui ont également comparu devant le Comité permanent de l'environnement et du développement durable, ont indiqué que les lois canadiennes n'étaient pas suffisamment rigoureuses et que les Américains nous surpassaient, même dans des États comme la Louisiane et le Texas. Ils estiment qu'on accuse un retard au chapitre de l'environnement. Nous ne sommes pas du tout de cet avis, et nous avons même des preuves qui démontrent le contraire.

De plus, je n'ai entendu personne d'autre dire que les pratiques environnementales du Canada laissaient à désirer, ni que le Texas, la Louisiane ou la Pennsylvanie n'arrivaient pas attirer des investissements pour cette raison.

C'est le message clé. Quelqu'un a fait remarquer que nous avons réduit nos émissions de 69 %. Comment avons-nous accompli cela? Nous avons investi massivement dans des nouvelles usines. C'est ainsi que nous y parviendrons et que nous pourrions aller encore plus loin dans la lutte contre les changements climatiques: en effectuant d'importants investissements dans des nouvelles usines afin de créer de meilleurs emplois et d'avoir un environnement plus sain.

Si on maintient le statu quo, on ne pourra pas tenir le coup encore bien longtemps. Ces usines ont une durée de vie. Il leur reste peut-être 15 ou 20 ans. Il n'y aura pas d'investissements majeurs pour les amener là où nous voulons qu'elles soient en matière d'environnement. Nous devons absolument attirer ces gros investissements; tout le monde y gagnera.

Le président: Merci beaucoup pour cette heure des plus intéressantes.

Cela dit, nous avons terminé notre première série de questions. Nos prochains témoins nous attendent dans le couloir.

Encore une fois, je tiens à remercier nos invités d'aujourd'hui.

Nous allons faire une pause puis revenir avec notre prochain groupe de témoins.

Merci.

•(1630)

_____ (Pause) _____

•(1635)

Le président: Je vous souhaite la bienvenue à tous.

Comme vous le savez, les représentants de la BDC sont de retour parmi nous. En fait, ils sont venus répondre à deux questions qu'on leur a posées la semaine dernière.

Vous avez donc quatre minutes pour le faire, après quoi nous enchaînerons avec une période de questions.

Mme Susan Rohac (vice-présidente, Capital de croissance et transfert d'entreprise, Ontario et Atlantique, BDC Capital, Banque de développement du Canada (BDC)): Merci, monsieur le président et membres du Comité. Je suis ravie d'être ici pour participer à une deuxième série de questions.

Avant de commencer, j'aimerais répondre plus en détail à deux questions qu'on nous a posées la semaine dernière.

Le président: Je suis désolé de vous interrompre. Nous avons un problème technique.

Voudriez-vous nous chanter une chanson en attendant?

Mme Susan Rohac: Si je le fais, c'est certain que vous n'allez plus nous réinviter.

Le président: Savez-vous que la réunion du mercredi a lieu à l'édifice du Centre? Cela a été modifié. Je viens de recevoir un courriel. Ce sera dans la pièce 237-C.

● (1635) _____ (Pause) _____

● (1640)

Le président: D'accord. Je pense que nous pouvons maintenant continuer.

Je vous cède la parole.

Mme Susan Rohac: Merci, monsieur le président et membres du Comité. Nous sommes ravis d'être de nouveau ici pour répondre à vos questions.

Avant de commencer, la semaine dernière, on nous a posé deux questions auxquelles nous n'avons pas pu répondre. J'aimerais donc profiter de cette occasion pour y répondre rapidement. MM. Nuttall et Lobb nous ont demandé quels étaient les principaux secteurs manufacturiers où on assistait à une croissance. Nous avons examiné les chiffres.

Pour ce qui est des fonds autorisés, nos systèmes se divisent en 17 sous-secteurs. Depuis 2010, la tendance a été à la hausse dans ces 17 sous-secteurs de la fabrication, à l'exception de quelques-uns. Parmi ceux-ci, mentionnons les produits forestiers, l'impression, le papier et la machinerie. Ces sous-secteurs ont connu une baisse, alors que pour le sous-secteur des matériaux de construction, c'est le statu quo. Les secteurs qui ont connu la plus forte croissance, si l'on se fie au nombre d'ententes et aux fonds autorisés, sont les secteurs de l'automobile, des produits métalliques, de l'alimentation, de l'équipement médical et du matériel de haute technologie.

Quant à la deuxième question, M. Arya voulait connaître le nombre de prêts que nous avons consentis aux entreprises en démarrage du secteur manufacturier. Il semblait un peu insatisfait de notre réponse, alors nous avons fait davantage de recherche et, selon les prévisions trimestrielles de Statistique Canada relatives au démarrage et à la fermeture des entreprises, en 2015, il y a eu 3 645 entreprises en démarrage au Canada. Parmi ces entreprises, nous en avons financé 220. Cela correspond donc à 6 %. Ce pourcentage peut vous paraître faible, mais il ne faut pas oublier que la part globale du marché de la BDC pour les jeunes entreprises à l'échelle nationale est de 3 %, ce qui signifie que nous avons doublé notre moyenne nationale.

On avait également indiqué que nous accordions en moyenne 150 000 \$ par prêt, ce qui semblait très modeste, aux yeux du Comité. J'aimerais donc dire deux choses à cet égard.

Tout d'abord, sachez que la BDC s'associe à d'autres institutions financières, y compris des banques à charte, qui ont accès au Programme de financement des petites entreprises du Canada qui garantit des prêts pouvant atteindre 1 million de dollars aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 10 millions de dollars. Par conséquent, nous travaillons en partenariat avec eux dans le cadre de nombreux programmes. Le Programme de financement des petites entreprises sert uniquement à l'achat ou à l'amélioration de biens corporels, surtout de l'équipement, alors que

les 150 000 \$ que nous accordons servent à financer les coûts accessoires ou les coûts de démarrage. C'est une somme complémentaire au programme de financement offert par l'entremise des banques à charte.

Je tiens également à préciser que même si la somme de 150 000 \$ vous paraît petite, sachez qu'on croît avec nos clients, et nous offrons de multiples phases de financement au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise. Par exemple, au sein du groupe Capital de croissance et transfert d'entreprises de la BDC, le taux de fidélité s'élève à plus de 40 %. Nous avons beaucoup d'entreprises en croissance dans ce portefeuille, et plus elles prennent de l'expansion, plus nous leur octroyons des prêts, et ce, en vue d'appuyer le secteur manufacturier.

J'espère que ces renseignements additionnels ont bien répondu aux deux questions que vous avez posées la semaine dernière.

Merci.

● (1645)

Le président: Merci beaucoup.

Notre analyste a l'air très emballé par ces réponses.

Je vais maintenant céder la parole à M. Baylis.

Vous disposez de sept minutes.

M. Frank Baylis: Merci.

J'aimerais m'attarder sur l'un de vos secteurs d'activité qu'on appelle maintenant BDC Avantage, qui se trouve à être votre secteur de services-conseils. Je sais que cela a beaucoup changé au fil des années, particulièrement de deux façons. Pourriez-vous tout d'abord nous décrire la structure actuelle de ce secteur?

Mme Karen Kastner (vice-présidente, Partenariats et relations gouvernementales, Banque de développement du Canada (BDC)): Merci.

Nous appelons cette division BDC Services-conseils et elle est composée de trois principaux secteurs.

Le premier est un secteur plus traditionnel de consultations. Grosso modo, nous offrons principalement des outils aux petites entreprises pour les aider à accroître leurs revenus, à devenir plus productives et à améliorer leurs capacités de gestion, tout en répondant à leurs besoins uniques. On parle ici d'un mandat variant entre 10 000 et 15 000 \$, en moyenne, ce qui est très peu par rapport à d'autres firmes d'experts-conseils.

Le deuxième volet, qui est assez nouveau, s'adresse aux entreprises à impact élevé. Il s'agit d'une offre de haut calibre. Nous offrons ce service à des entreprises qui, selon nous, ont le potentiel de faire croître le PIB. Ce sont des entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires de plus de 15 millions de dollars. Nous affectons un conseiller exécutif à une entreprise pour l'aider à élaborer un plan de croissance. Nous envisageons une relation de deux à trois ans. Nous avons lancé ce volet l'an dernier, alors nous ne l'avons pas encore finalisé.

Enfin, le troisième pilier de nos services de consultation s'appelle BDC Académie. Nous offrons des occasions d'apprentissage aux entrepreneurs. Il peut s'agir d'une formation en ligne comme de cours plus intensifs en salle de classe.

Ce sont donc les trois secteurs.

● (1650)

M. Frank Baylis: Je sais que vous faites appel à des experts-conseils à l'externe et à l'interne. Pourriez-vous nous dire quel est le ratio?

Mme Karen Kastner: Je crois qu'il y a environ 400 experts-conseils sur notre liste partout au Canada, mais je n'ai pas le ratio.

M. Frank Baylis: Et combien à l'interne?

Mme Karen Kastner: Nous devons vous fournir ce chiffre plus tard.

M. Frank Baylis: Évidemment, vous ventilez...

Mme Karen Kastner: Moins de 100.

M. Frank Baylis: On peut donc dire 400 à l'externe et 100 à l'interne.

Vous parlez de vos états financiers. En ce qui concerne la dernière division, qui s'appelle BDC Avantage; j'ignore ce qu'il en est pour BDC Services-conseils, mais je connais BDC Avantage. Au cours des cinq dernières années, les pertes financières se sont accentuées. On est passé d'une perte de 11 millions de dollars, à une perte de 12, de 17, de 24 et enfin de 31 millions de dollars.

Une grande partie des services fournis sont des services de consultation traditionnels. Maintenant, ailleurs dans le monde, à la suite du scandale d'Enron, les firmes comptables ont convenu qu'il y avait conflit d'intérêts lorsque quelqu'un effectuait des vérifications et offrait des services. Il me semble qu'on se retrouve avec ce même conflit d'intérêts lorsque quelqu'un vous offre des services bancaires puis, en même temps, essaie de vous vendre des services-conseils. J'aimerais savoir quels sont les services que la BDC offre qui ne sont pas offerts par ces 400 experts-conseils de l'extérieur, qui pourraient l'offrir directement sans passer par la BDC.

Je m'interroge à savoir si la BDC a sa place dans ce secteur. Est-ce qu'elle offre aux entreprises canadiennes quelque chose d'unique qui n'existe nulle part ailleurs sur le marché?

Mme Karen Kastner: Nous nous sommes rendu compte que les petites entreprises n'avaient pas nécessairement accès à ce type de services de consultation. C'est donc en partie ce qui explique pourquoi on voit ces pertes, ou ce que nous appelons « l'investissement » dans ces entreprises. Nous n'effectuons pas le recouvrement des coûts auprès de toutes les...

M. Frank Baylis: Lorsque vous vendez ces services, en gros...

En fait, nous avons reçu une lettre de l'un de vos experts-conseils, qui nous dit qu'il est obligé de réduire ses offres pour que la BDC puisse toucher sa quote-part. Il n'a pas besoin de la BDC comme intermédiaire et il la considère plutôt comme un concurrent qui veut avoir sa part du gâteau. Par conséquent, il ne demande pas mieux que d'offrir ses services directement.

Je ne vois donc pas en quoi vous ajoutez quelque chose si le service existe déjà.

Mme Karen Kastner: Il faudrait se pencher sur l'offre réelle.

Nous avons beaucoup investi, par exemple, dans l'efficacité opérationnelle. C'est tout à fait pertinent dans le secteur manufacturier. Nous allons visiter une entreprise, puis nous lui donnons des conseils sur la façon d'améliorer son fonctionnement. Les commentaires que nous recevons sont très positifs.

Je ne connais pas le dossier ni l'expert-conseil dont vous parlez, mais...

M. Frank Baylis: Disons que vous avez 100 experts-conseils à l'interne et que vous enregistrez des pertes de 31 millions de dollars. Cela correspond à environ 300 000 \$ par employé. Si vous offriez un service dont le marché a besoin et qui n'existe nulle part ailleurs, ce serait logique. Toutefois, si vous ne faites que revendre les services de quelqu'un d'autre, j'ai du mal à voir l'utilité.

Mme Karen Kastner: Il ne s'agit pas seulement de revendre les services de quelqu'un d'autre. Nous avons investi dans l'offre...

M. Frank Baylis: Pourriez-vous nous fournir une ventilation détaillée de ce qu'offre la BDC qui ne serait pas disponible autrement?

Tout d'abord, j'aimerais mettre quelque chose au clair. Vous avez réalisé un chiffre d'affaires de 16 ou 17 millions de dollars l'an dernier. Quel pourcentage de cette somme est en fait attribuable aux 100 employés à temps plein par rapport aux 400 experts-conseils externes? Quel pourcentage de vos ventes n'était pas disponible... a dû provenir du budget de la BDC? J'aimerais simplement comprendre ces services distincts que vous offrez et que personne d'autre n'offre sur le marché et qui justifient le fait que vous essayez autant de pertes.

Le président: Pouvez-vous rassembler et communiquer ces renseignements? On vient de vous en demander beaucoup.

Mme Karen Kastner: Absolument.

Le président: Poursuivons.

[Français]

Monsieur Godin, vous avez la parole et vous disposez de sept minutes.

M. Joël Godin (Portneuf—Jacques-Cartier, PCC): Merci, monsieur le président. En passant, je vous félicite pour la qualité de votre français.

Je remercie les témoins de se prêter à cet exercice. Je crois que la Banque de développement du Canada, la BDC, est un très bon véhicule pour faire du développement économique et que le Canada est chanceux d'avoir une organisation comme la vôtre.

Nous avons fait une tournée cet été qui nous a permis de rencontrer des jeunes gens intelligents. Notre société a permis de développer une expertise extraordinaire et ces personnes ont des produits à mettre sur le marché.

Je veux aborder la question des *start-ups*, des entreprises émergentes. J'aimerais savoir ce que la BDC peut faire à ce sujet puisque je crois qu'elle a une responsabilité. À titre d'exemple, faisons une simulation à cet égard.

Supposons qu'il y a un étudiant à l'Université Concordia qui a un produit extraordinaire que d'autres pays s'arrachent. Ils veulent l'inviter chez eux, investir dans son produit, le développer et en faire une entreprise très prospère qui va vendre de tels produits au Canada. Savez-vous ce qui retient les gens d'ici d'aller à l'étranger? Ce sont leurs liens familiaux.

Comme société, nous sommes fragiles. Si les gens dont je parle n'ont pas d'enfant, de conjoint ou de conjointe au Canada et qu'ils vont à l'étranger, nous allons perdre des occasions d'affaires. C'est la société québécoise et canadienne qui avait pourtant amené ce développement.

Tout au long du cycle scolaire, la recherche-développement a fait en sorte que ces personnes ont développé un intérêt et une expertise. Maintenant, les autres pays vont venir les chercher. Qu'est-ce que la Banque de développement du Canada fait dans ce genre de situations? Sur votre site Internet, votre slogan mentionne que vous êtes la seule banque qui se consacre uniquement aux entrepreneurs. Toutefois, pensez-vous à ceux qui vont devenir entrepreneurs et avoir des entreprises prospères?

• (1655)

[Traduction]

M. Neal Hill (vice-président, Développement du marché, BDC Capital, Banque de développement du Canada (BDC)): Oui. En fait, nous essayons toujours de répondre à cette question très stimulante qui nous revient continuellement.

Pour beaucoup d'observateurs du marché canadien de l'entreprise, il est évident que nous perdons beaucoup de nos jeunes entrepreneurs au profit d'autres pays. C'est vraiment la raison d'être fondamentale de tout notre effort de capital-risque.

Nous sommes parfois critiqués pour l'ampleur de nos activités de capital-risque qui risque de déséquilibrer le marché, mais nous investissons beaucoup pour nous faire connaître des entrepreneurs en puissance, par exemple, des étudiants qui sortent de l'université, et leur offrir de nombreux outils pour matérialiser leurs idées et en financer la réalisation. Nous sommes en rapport avec la plupart des grands incubateurs et accélérateurs en existence au Canada, beaucoup d'entre eux étant implantés dans des universités. Nous fournissons l'appui financier et l'appui sous forme de conseils aux étudiants qui passent par ces organisations.

En ce qui concerne nos activités de capital-risque, nous tentons de concilier nos activités directes et indirectes pour que, à chaque étape, du capital soit prêt à servir à l'entrepreneur pour réaliser son projet.

C'est un problème très difficile, général. Nous essayons d'y répondre de nombreuses façons, et je pense que nous y parvenons, mais nous pouvons et nous voudrions toujours faire plus.

[Français]

M. Joël Godin: Vous faites effectivement des pas dans cet univers, mais il existe d'autres modèles dans différents pays. Je vous pose la question très ouvertement, mais je ne suis pas sûr que ce soit la BDC qui puisse résoudre à elle seule ce problème. Cependant, elle se doit d'être un partenaire.

Il existe différents modèles d'affaires dans d'autres pays. On sait tous qu'avec une entreprise émergente il peut y avoir des pertes et que son taux de risque est très élevé. Il ne faut par contre que quelques entreprises performantes pour venir compenser ces pertes. Toutefois, cela va-t-il se produire au début où à la fin du cycle? Quel est le ratio établi par la BDC au chapitre des pertes? Quels risques prenez-vous et quelles sont les pertes que vous êtes en mesure d'absorber? Jusqu'où êtes-vous prêt à aller pour accompagner des entreprises émergentes qui ont des joyaux et qui vont, pour certaines, réussir la commercialisation de leurs produits alors que d'autres ne seront pas en mesure de la réussir?

• (1700)

[Traduction]

M. Neal Hill: Dans le capital-risque, la proportion de nos pertes est tout à fait comparable à celle des investisseurs du privé, à la même étape dans l'investissement. Un portefeuille d'investissements de démarrage subira un taux de perte beaucoup plus élevé. Parfois, les pertes, dans 8 portefeuilles sur 10, sont absolues. À une étape ultérieure, dans le cycle de croissance, elles pourront diminuer pour ne toucher que 40 % des entreprises, mais elles restent très élevées.

Dernièrement, nous avons comptabilisé tous les investissements en capital-risque que la BDC a faits ces 30 dernières années. Et, maintenant seulement, pouvons-nous affirmer que chaque dollar ainsi investi au Canada — évidemment, c'est là seulement où nous investissons —, ce dollar vaut maintenant un dollar. Toutes ces années, nous avons essuyé des pertes importantes pour soutenir

l'industrie dans ses investissements dans ses multiples secteurs et dans les diverses étapes de l'évolution des entreprises. Le système semble maintenant mieux fonctionner, et ça nous encourage, mais nous croyons qu'il nous incombe de trouver les créneaux négligés par les autres et d'essayer d'y déployer capitaux et ressources.

[Français]

M. Joël Godin: Monsieur le président, je sais que le temps file, mais j'ai une petite question éclair.

Quelle organisation serait la mieux placée pour prendre le leadership, revoir le modèle pour aider nos entreprises émergentes et faire en sorte que ces entreprises soient les bienvenues au Canada, comme c'est le cas dans d'autres pays comme les États-Unis et Israël?

[Traduction]

M. Neal Hill: Je pense que l'écosystème canadien pour l'entrepreneuriat que nous sommes commencent à être ce genre d'organisation. Nous déployons plus de capital que jamais auparavant au moyen de plus de véhicules différents, tant dans le privé que dans le public. Le gros de la croissance a lieu dans le secteur privé. Ça m'encourage, parce que je pense que la connaissance et l'expertise tendent à se concentrer plus dans le privé.

Je crois que nous faisons notre part pour l'amélioration de l'écosystème. Nous animons souvent ces projets, ces incubateurs et accélérateurs. Nous sommes souvent le seul bailleur de fonds de l'extérieur de l'organisation, et nous croyons que c'est notre rôle. Notre tâche est d'être présent et d'aider l'organisation à vivre. Quand ces entreprises sortent enfin de ces incubateurs et accélérateurs, nous mettons souvent des fonds supplémentaires immédiatement à leur disposition pour les aider à mettre leurs idées à exécution.

Le président: Je dois vous interrompre. Merci beaucoup.

M. Neal Hill: D'accord.

[Français]

Le président: D'accord?

M. Joël Godin: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Masse, vous disposez de sept minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

La BDC occupe une place vraiment intéressante dans nos économies rurale et nationale. Ce produit véritablement de la Deuxième Guerre mondiale permet essentiellement de passer d'activités de temps de guerre à des activités de temps de paix.

C'est intéressant dans le sens qu'on la critique pour ses profits exagérés ou insuffisants. Beaucoup disent à qui veut l'entendre que le gouvernement devrait agir davantage comme une entreprise. Si vous étiez une entreprise, vous n'accorderiez pas autant de prêts. C'est intéressant. Vous prenez des risques, mais vous n'existez que parce que le privé ne le fera pas. Nos attentes à l'égard de la BDC deviennent donc des plus contradictoires.

Je pense que nous devons vraiment nous faire une idée moderne de la place que doit occuper la BDC. Vous versez un dividende au gouvernement, dont vous ne retirez aucun avantage. Ce dividende n'est pas comme celui de Postes Canada, par exemple, qui, pendant des générations, a rapporté annuellement à tous les gouvernements de toutes tendances, et, en fin de compte, il se déprécie totalement, même malgré les anomalies.

Actuellement, vous avez 2 000 employés, et vos actifs valent 23 milliards de dollars. Cependant, le mandat de la BDC est très difficile à adapter aux jeunes entrepreneurs demandeurs de capitaux. Mais ce sont eux, les petites PME qui sont l'objet de ce mandat. Franchement, je ne crois pas que la BDC fasse du bon travail sur ce point depuis des années. Je pense qu'elle a dévié de sa mission. Je préférerais prendre plus de risques pour aider plus d'entrepreneurs et d'entreprises en démarrage que de me lancer dans d'autres entreprises.

Sur votre site web, vous exposez un modèle d'incitation au rendement fondé sur la réussite des prêts dans différents services. Ça semble entrer en conflit avec le mandat général et la prise de risques. Si vous n'obtenez pas ainsi le retour sur investissement en question, votre rémunération diminue. Pourriez-vous nous donner des explications à ce sujet et comment ça peut fonctionner dans la culture de ce que vous êtes censé faire?

Globalement, j'ai, en fait, beaucoup d'empathie pour vous. C'est un outil incroyable qui pourrait servir à l'économie et au Canada, mais les messages qu'on reçoit contredisent beaucoup vos capacités: si votre rendement annuel est inférieur, par exemple seulement 400 millions de dollars au lieu d'atteindre le demi-milliard, vous devez des explications.

En même temps, beaucoup se plaignent de ne pas accéder à des capitaux pour des entreprises plus risquées qui, en fin de compte, peuvent se révéler perdantes, mais ce capital reste quand même dans notre économie, dans notre société.

Pouvez-vous expliquer vos mécanismes internes, quand, en fait, le message que vous livrez aux entrepreneurs qui ont des attentes est que ce n'est pas le risque qu'on récompense financièrement, mais le rendement?

• (1705)

Mme Susan Rohac: Je peux répondre pour le service des finances, au niveau du terrain.

C'est absolument vrai que les gens ont des objectifs, mais ce n'est pas des objectifs décisifs. Nos objectifs sont de conclure des ententes. Personne n'est pénalisé si l'entente n'aboutit pas. On s'attend, en fait, à ce que des risques se prennent dans la banque et on y est encouragé.

Notre fiche de résultats met en évidence certains types d'ententes qui, à notre avis, auront plus d'impact dans l'économie canadienne, ce qui fait que les entreprises en démarrage sont sur le... J'ai en fait ajouté des notes à cette fiche. Les entreprises à croissance rapide sont un objectif précis. Accorder plus de prêts pour l'équipement et pour les technologies de l'information et des communications sont pour nous des objectifs précis, parce que nous estimons qu'ils répondent à nos motifs de préoccupation concernant la productivité et l'efficacité. Un autre objectif est d'accorder des prêts aux exportateurs.

Nous nous attendons absolument à ce que nos agents des prêts sur le terrain qui font du développement des affaires fraient avec ces types d'entreprises. Nous fréquentons les salons commerciaux des associations d'exportateurs, nous parrainons des manifestations où nous verrons des exportateurs.

Clairement, l'objectif est le nombre, les montants et les projets d'entente. Personne ne verra son salaire diminuer si ces ententes n'aboutissent pas.

M. Brian Masse: D'autre part, comme, aussi, nous nous occupons d'un créneau de risque qu'évite le privé, pourquoi ne pas déborder dans celui sans risque que le privé occupe et lui faire concurrence? Ça pourrait l'attirer dans le premier créneau.

Je ne crois pas qu'il soit juste de... C'est antérieur à un programme d'après guerre pour nous occuper de mesures développées par les Canadiens. Ce n'est pas une invention spontanée, alors pourquoi laisser le privé en paix pour tout le reste?

Je me fais l'avocat du diable et je vous demande pourquoi les banques devraient s'en tirer à si bon compte. Pourquoi ne pas neutraliser les risques élevés rattachés aux PME et ainsi de suite, par de faibles risques que nous pouvons nous offrir grâce au capital nous permettant d'accorder un prêt à des conditions plus avantageuses qui pourrait se révéler un meilleur investissement globalement?

Vous pourriez placer les profits garantis ainsi obtenus dans des portefeuilles de risques plus élevés pour d'autres investisseurs. Pourquoi pas? Je ne comprends pas.

Mme Susan Rohac: C'est comme un numéro d'équilibriste. Si nous sommes trop entreprenants sur le marché, les banques à charte s'en plaindront ainsi que de notre manque de complémentarité. Si nous sommes passifs, nous ne prenons alors pas assez de risques. Nous cherchons toujours le juste milieu. Les banques à charte nous reprochent parfois de leur faire trop concurrence.

M. Brian Masse: Pour le moment, je réponds: « Et alors? »

Mme Susan Rohac: Ça s'est peut-être dit une fois ou deux, sur le terrain. Il est sûr que si nous avons aidé une entreprise à croître et qu'elle cherche à obtenir encore une fois notre aide, nous essayerons quand même de la lui accorder.

N'oubliez pas que nous comptons aussi sur les banques à charte pour diriger des clients vers nous. Souvent, le client, un entrepreneur, s'adresse d'abord à la banque à charte. Si elle ne peut pas l'aider, elle le dirige vers nous. Nous essayons beaucoup de ne pas nous mettre les banques à dos. Selon le cas, il arrive qu'elles nous trouvent trop entreprenants, que nous offrons trop d'argent, que nous n'estimons pas le risque à sa juste valeur, que nous offrons des modalités que le marché n'offre pas.

• (1710)

M. Brian Masse: Je ne propose pas de déclarer la guerre. En réalité, elles ont profité de réductions généreuses de l'impôt des entreprises, de majorations des frais d'utilisation, d'augmentations d'un certain nombre d'avantages pour leurs actionnaires, y compris leur direction, dont les salaires ont augmenté. Elles ont fermé des succursales partout, etc. Je suppose que je n'ai pas vu de manifestations d'amour entre elles et les consommateurs canadiens, alors que, potentiellement, elles possèdent elles-mêmes un organe de direction, ici, qui pourrait offrir certains de ces services et, certainement, une véritable concurrence.

Le président: Sur cette note, nous allons à M. Aria, qui dispose de sept minutes.

M. Chandra Arya: Merci, monsieur le président.

J'entends suivre certains des fils de M. Masse. L'un concerne le modèle de rendement. D'après moi, vous ne prenez pas suffisamment de risques. Vous ne partagez pas le risque avec l'entrepreneur.

Vous considérez-vous comme une banque de développement?

Mme Susan Rohac: Oui, absolument.

M. Neal Hill: Oui. En fait, notre nouveau directeur général, en poste depuis environ un an, nous rappelle que nous sommes une banque, mais une banque de développement. C'est ce que continuellement nous entendons et nous avons à l'esprit.

M. Chandra Arya: Dans le capital-risque, quel pourcentage de vos investissements est destiné au secteur manufacturier?

M. Neal Hill: Nous avons fait des calculs. La fabrication et le capital-risque sont tous deux affaires de définitions, parce que le secteur de la fabrication n'est visé par aucun fonds de capital-risque dans le monde.

Le capital-risque s'investit dans les technologies nouvelles qui ont, on l'espère, un potentiel de rupture à grande échelle ou qui sont de nouvelles applications de technologies existantes. Le processus de mise en marché de la technologie est un paramètre secondaire, mais je peux répondre précisément à votre question, si vous voulez. Nous sommes en mesure de nommer, actuellement, dans notre portefeuille, 31 entreprises qui se qualifient, d'après nous, comme des entreprises de technologies de pointe. Elles possèdent un important volet de fabrication, et l'investissement total est d'environ 90 millions de dollars.

M. Chandra Arya: Les technologies de pointe et la fabrication vont encore de pair. En fait, le dernier témoin a mentionné que, aux États-Unis, 25 % de tous les nouveaux brevets provenaient de l'industrie chimique. C'est à noter.

Je vois que la BDC obtient d'excellents résultats dans les régions rurales de Terre-Neuve. Que faites-vous là-bas? Pourquoi ça ne se passe-t-il pas ailleurs au Canada?

Mme Susan Rohac: Vous avez absolument raison: à Terre-Neuve, nous possédons une part du marché supérieure à celle de partout ailleurs dans le pays.

Il y a environ un an et demi, nous avons entrepris un programme dit de rayonnement et de visibilité accrus, par lequel nous devons examiner notre pénétration dans d'autres marchés pour voir comment nous pouvions l'augmenter pour amplifier notre impact.

Dans certaines parties du pays, notre pénétration du marché est d'à peine 3 % pour notre marché cible des PME. Ça signifie que 97 % des PME ne connaissent pas notre existence. C'est dommage. Nous sondons nos clients. En 2015, nous en avons questionné 7 345; 62 % se sont dits très satisfaits, 34 % simplement satisfaits. Ça signifie que 96 % étaient au moins satisfaits. C'est un taux inouï dans le secteur des prêts commerciaux.

Je pense que c'est vraiment bien que ces 97 % d'entrepreneurs qui ne nous connaissent pas doivent entendre parler de nous. À leurs yeux, nous sommes très bureaucrates et nous agissons très lentement. C'est les 3 % qui font affaire avec nous qui constatent que nous sommes un excellent interlocuteur.

Nous avons entrepris ce programme de rayonnement et de visibilité accrus pour avoir plus de résultats dans des régions où, actuellement, nous avons peu d'impact. Ça signifie qu'il faut s'allier avec plus d'organismes ruraux pour mettre les locaux en commun et disposer de succursales. Ça signifie aussi faire de la publicité et parrainer des manifestations, embaucher pour certains marchés des talents particuliers que nous ne possédions pas.

Par exemple, nous avons désormais une équipe exclusive pour le secteur automobile, aux compétences propres à cette industrie; une équipe aussi exclusive pour les aliments et boissons, qui nous donne plus d'influence dans ce secteur manufacturier; une autre équipe à l'affût des occasions à saisir dans l'aérospatiale, pour nous donner plus de force dans ce secteur. Nous avons ciblé des industries clés de la fabrication et embauché des spécialistes pour augmenter notre rayonnement et notre visibilité.

• (1715)

M. Chandra Arya: Vous venez de parler de tant de segments du secteur manufacturier, et vous avez accordé près de 1 milliard de dollars de financement à des fabricants. Forte de votre expérience du financement et des secteurs manufacturiers, quel conseil particulier formulerez-vous donc à l'intention du gouvernement fédéral pour promouvoir la fabrication de pointe?

Mme Susan Rohac: Je vais revenir un peu à la question sur la consultation, parce que lorsque nous sondons nos fabricants, l'accès aux capitaux revient inmanquablement sur le tapis, tout comme l'accès au talent. Il ne s'agit pas ici du talent des travailleurs, mais de celui de la capacité d'apprendre.

Quand on exporte pour la première fois, il faut un talent que beaucoup d'entrepreneurs ne possèdent pas, un ensemble de talents qu'on ne trouve pas chez beaucoup de fabricants canadiens. Voilà pourquoi nous avons estimé qu'il importait pour nous de consulter. Nous apportons l'élément « talent » à ces entrepreneurs, et il doit aller de pair avec le capital. Pour que nos entrepreneurs réussissent et soient présent sur la scène internationale, ils doivent posséder le talent d'exporter.

M. Chandra Arya: Selon certains témoins, le nombre de petites et moyennes entreprises est en fait en décroissance. Pour quelle raison, à votre avis?

Mme Susan Rohac: J'ignore si vous connaissez la statistique, mais vous avez raison. Notre service de recherche a réalisé un sondage qui a effectivement montré que ce nombre n'augmente pas et a diminué il y a quelques années au Canada.

M. Chandra Arya: Mais pourquoi donc? Peut-être qu'à titre d'expert du capital de risque, vous pourriez avoir des idées à ce sujet.

M. Neal Hill: Oui. Dans le secteur du capital de risque, celui que je connais le mieux, nous constatons malheureusement que les entreprises qui réussissent le mieux ont tendance à croître jusqu'à une certaine taille, puis elles reçoivent une offre d'acquisition d'une entreprise étrangère. Dans l'esprit des propriétaires, cette offre est habituellement trop alléchante pour la rejeter; ils l'acceptent donc et c'est la fin de l'histoire. C'est une tendance qui nous préoccupe beaucoup, et nous travaillons avec...

M. Chandra Arya: Il ne me reste que quelques secondes. Ma dernière question serait la suivante: avez-vous, pour financer les entreprises des régions rurales, des stratégies différentes de celles destinées aux entreprises des zones urbaines?

Mme Karen Kastner: Oui. Nous travaillons de concert avec les SADC. Nous avons des ententes avec environ 230 des quelque 270 SADC du pays. C'est un des principaux moyens que nous prenons pour tenter d'accéder aux marchés ruraux.

Le président: Nous accorderons maintenant la parole à M. Lobb.

M. Ben Lobb: Merci beaucoup.

Monsieur le président, je vais laisser mon temps à MM. Dreeshen et Baylis.

Je dirais seulement que c'est formidable de rencontrer de nouveau la BDC. La seule chose qui m'ennuie, c'est que nous invitions de nouveau des témoins alors que bien des personnes ne pourront probablement pas se faire entendre du Comité.

M. Earl Dreeshen: Merci, monsieur Lobb, de nous céder votre temps.

Je veux revenir à quelque chose dont il a été question plus tôt, c'est-à-dire l'académie de BDC, qui propose une sorte d'apprentissage en ligne. Je me demande si vous vous intéressez également au mentorat dans le cadre de cette initiative.

Mme Karen Kastner: C'est vraiment une bonne question. Nous mettons réellement l'accent sur le mentorat avec un grand nombre de nos partenaires. Nous collaborons avec Futurpreneur Canada depuis 2008 environ, par exemple, avec qui nous partageons le financement à un ratio de 2:1. Le tout s'accompagne d'un programme de mentorat dont les jeunes entrepreneurs bénéficient pendant deux ou trois ans.

Il y a quelques années, nous avons également effectué une étude sur l'incidence des comités consultatifs, qui offrent une autre forme de mentorat, et nous avons constaté que les entreprises dotées d'un tel comité jouissent d'un rendement supérieur à celles qui n'en ont pas. Ainsi, dans le cadre des services de conseils que nous proposons, nous aidons aussi les entreprises à constituer un comité consultatif, car nous savons qu'il est d'une aide précieuse.

Pour ce qui est de l'académie, le mentorat entre pairs est également très utile. Nous envisageons donc d'intégrer un module d'apprentissage entre pairs à l'académie de BDC, puisque lorsqu'on réunit des entrepreneurs dans une pièce, ils tendent à apprendre beaucoup les uns des autres, s'informant notamment sur la manière de pénétrer un marché et d'accomplir diverses tâches. Le mentorat fait aussi partie du modèle.

• (1720)

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

Je sais que M. Baylis souhaitait aborder quelques points...

Le président: Il vous reste deux minutes.

M. Frank Baylis: D'accord.

Merci, monsieur Dreeshen et monsieur Lobb.

Le président: Vous disposez de deux minutes.

M. Frank Baylis: Je vais maintenant aborder le sujet du capital de risque, à propos duquel j'ai des questions.

De toute évidence, il y a de 15 à 20 ans, il n'y avait pas de marché de capital de risque au pays. Puis, BDC est intervenue à deux égards, proposant des investissements en capital de risque et le plan d'action en matière de capital de risque.

Quand vous dites que vous avez atteint un point d'équilibre, je présume que vous faites référence aux investissements directs en capital de risque. Suis-je dans le juste?

M. Neal Hill: Ce sont les propres investissements de BDC, qu'ils soient effectués directement dans les entreprises ou dans des fonds externes.

M. Frank Baylis: C'est un fonds de fonds.

M. Neal Hill: Oui.

M. Frank Baylis: Vérifiez-vous la valeur des entreprises? Faites-vous appel à un spécialiste externe en validation? Il est très facile d'affirmer: « Devinez quoi? Je pense que la valeur de cette entreprise

a maintenant augmenté. » Est-ce qu'un spécialiste externe de la validation vérifie ce qu'il en est?

M. Neal Hill: Toutes les entreprises font un jour l'objet d'une vérification, mais ce sont principalement nos coinvestisseurs qui se chargent de la validation. Nous ne sommes pratiquement jamais le seul à investir dans une entreprise, et si c'est le cas, ce n'est que pour peu de temps. La validation s'effectue lorsque d'autres investisseurs entrent en jeu, constatent la valeur de l'entreprise et investissent avec nous.

M. Frank Baylis: Disons que vous devez clore les livres à la fin de janvier, de février ou de mars. Vous avez besoin d'une valeur à ce moment-là, et le livre indique un montant d'environ 900 millions de dollars. Vous devez attribuer une valeur à cette entreprise. Est-ce vous ou une autre entité qui l'attribuez, ou est-ce une pratique désuète?

M. Neal Hill: Conformément à la règle qui régit le portefeuille externe et les divers fonds, les responsables de chaque fonds calculent la juste valeur lors de la vérification.

M. Frank Baylis: C'est un fonds de fonds. J'ai compris.

M. Neal Hill: Oui. En ce qui concerne nos investissements directs, la règle veut que la validation s'appuie sur la valeur établie lors du dernier cycle de financement...

M. Frank Baylis: D'accord.

M. Neal Hill: ... ou d'un nouveau cycle, seulement si...

M. Frank Baylis: L'évaluation a lieu lors du cycle de financement. D'accord.

M. Neal Hill: ... une entité externe indépendante, sans lien avec BDC, intervient et établit cette valeur.

M. Frank Baylis: J'ai compris.

Le fonds du plan d'action en matière de capital de risque, votre fonds de fonds, contient 400 millions de dollars. Ce financement est-il entièrement utilisé, ou quelle partie l'est?

M. Neal Hill: Les quatre fonds de fonds, qui constituent les éléments primaires du programme, ont tous été financés. Les fonds sont donc engagés. Un peu plus de la moitié des fonds ont été investis.

M. Frank Baylis: Ce sont donc environ 200 des 400 millions de dollars qui ont été investis.

M. Neal Hill: Oui, ce sont actuellement 200 millions de dollars, ou une somme semblable. Le reste sera investi au cours de la prochaine année, car l'argent du gouvernement entre en premier et sort en dernier.

M. Frank Baylis: À quel fonds les incubateurs ou les accélérateurs sont-ils associés? Quand vous dites que vous avez investi dans votre... Je pense que vous avez 13 millions de dollars. D'où viennent ces fonds? De votre fonds de capital de risque?

M. Neal Hill: Non, le fonds du plan en matière de capital de risque est un fonds distinct et indépendant. Les incubateurs et les accélérateurs relèvent du groupe de partenariats et d'investissements stratégiques. Ce dernier travaille de pair avec mon groupe...

M. Frank Baylis: Quelle somme y avez-vous affectée?

M. Neal Hill: Je vais devoir vous obtenir le chiffre exact. Je sais que les billets libellés directement aux entreprises, et les incubateurs et les accélérateurs totalisent ensemble bien plus de 10 millions de dollars, ou un montant semblable.

M. Frank Baylis: D'accord.

J'aurais une dernière question à vous poser. Je serai bref, car je sais que je dépasse mon temps. J'aimerais connaître, en pourcentage, combien la BDC a investi jusqu'à maintenant dans le capital de risque au Canada comparativement au reste du marché du capital de risque et j'aimerais obtenir des données historiques à ce sujet, s'il y a lieu. Je suis convaincu que vous étiez plus en demande il y a 20 ans, ou peut-être moins en demande — je l'ignore — mais j'aimerais connaître, en pourcentage, combien la BDC a investi dans le marché du capital de risque et j'aimerais savoir si vous avez des données historiques à ce sujet.

Merci, monsieur Hill.

M. Neal Hill: Je serai heureux de vous faire parvenir ces informations.

Le président: Vous serez heureux de savoir que vous avez empiété sur le temps d'intervention de M. Jowhari.

Monsieur Jowhari, vous avez la parole pour deux minutes. Nous passerons ensuite à M. Masse pour notre dernière intervention de deux minutes. Merci.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): D'accord. Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Comme je n'ai que deux minutes, j'irai droit au but.

Vous connaissez, comme nous tous, les différentes étapes que doivent franchir les petites entreprises dans leur développement. Une de ces étapes est surnommée « la vallée de la mort ». J'imagine que ces entreprises font appel à vous dès leur démarrage.

À la lumière de l'étude que vous avez menée, pourriez-vous nous dire qu'elles sont quelques-unes des raisons? Que faites-vous pour aider ces sociétés à survivre à cette étape, à conclure, avec un peu de chance, un partenariat avec la BDC et à se développer?

M. Neal Hill: D'accord.

Selon les intervenants de l'industrie à qui vous posez la question, il y aurait deux vallées de la mort. Il y a la période entre le démarrage et le financement de série A, soit de la validation très précoce du concept à l'entreprise viable. Dans certains marchés, c'est une période problématique. Dans le cadre de notre plus récente étude, nous nous sommes concentrés sur la vallée de la mort relative à l'étape de la croissance, soit le passage d'un rythme annualisé de 5 ou 10 millions de dollars à un rythme annualisé de 50 à 100 millions de dollars.

● (1725)

M. Majid Jowhari: Vous en avez parlé brièvement en répondant à l'une des questions de M. Arya.

M. Neal Hill: Oui. Nous avons créé, dans notre fonds des fonds, un bassin de capitaux consacré soit à l'investissement conjoint avec

des fonds provenant d'une source autre que la BDC, soit à l'investissement direct dans les entreprises qui en sont à l'étape de la croissance. Nous avons mis de côté, si je ne m'abuse, environ 100 millions de dollars pour les cinq prochaines années afin d'investir particulièrement dans les sociétés qui en sont à l'étape de la croissance et qui ont besoin de capitaux canadiens. La raison est simple: même les meilleures entreprises ont souvent besoin de capitaux. Si elles vont à l'étranger pour les trouver, elles pourraient décider que leur avenir est à l'étranger.

Le président: Merci.

M. Neal Hill: Nous avons réservé des fonds et ciblé ce segment d'entreprises

Le président: Merci.

M. Masse sera notre dernier intervenant. Vous avez la parole pour deux minutes.

M. Brian Masse: Combien la BDC a-t-elle versé au gouvernement en dividendes l'an dernier?

Une voix: Environ 60 millions de dollars.

M. Brian Masse: Environ 60 millions de dollars.

Êtes-vous tenus, selon la loi, de générer un retour sur investissement?

Mme Karen Kastner: En 1995, lorsque notre mandat a été modifié nous faisant passer de prêteur de dernier recours à prêteur complémentaire, le Conseil du Trésor a précisé qu'au cours du prochain cycle économie, la société devait être viable.

M. Brian Masse: La société est-elle pénalisée, dans le cas contraire?

Mme Karen Kastner: J'ajouterais seulement que, selon la loi, nos critères d'admissibilités font en sorte que nous devons investir dans des entreprises viables. Je paraphrase, mais, selon l'article 14, un entrepreneur doit avoir des intérêts dans l'entreprise que nous finançons. Il y a divers autres critères d'admissibilité qui font qu'il doit s'agir d'entreprises viables.

Nous sommes une société viable.

M. Brian Masse: Merci.

C'est tout pour moi, monsieur le président.

Le président: Excellent.

Merci à tous les représentants de la BDC — Susan Rohac, Neal Kill et Karen Kastner — d'avoir accepté de revenir et de répondre à nos questions.

Merci à tous. Nous nous réunirons de nouveau mercredi. N'oubliez pas que la séance aura lieu à l'édifice du Centre.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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