



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

44<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 128**

Le lundi 25 novembre 2024

---

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le lundi 25 novembre 2024

• (1105)

[Traduction]

**La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)):** La séance est ouverte. Nous en sommes à la 128<sup>e</sup> réunion du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le lundi 16 septembre 2024, le Comité reprend son étude sur les Canadiennes et le commerce international.

Nous recevons aujourd'hui Mme Olutoyin Oyelade, présidente de la Casa Foundation for International Development. Par vidéoconférence, nous accueillons Mme Arlene Dickinson, fondatrice et associée générale de District Ventures Capital. La représentante de l'organisation Pauktuutit Inuit Women of Canada, Mme Kim Oliver, analyste des politiques, Développement social et économique, est avec nous par vidéoconférence également. Nous recevons enfin Mme Helen Bobiwash, comptable professionnelle agréée, qui témoigne à titre personnel, elle aussi par vidéoconférence. Bienvenue à toutes. Merci beaucoup d'avoir pris le temps, malgré vos horaires chargés, de vous joindre à nous aujourd'hui.

Je dois souligner que Mme Dickinson nous a fait savoir qu'elle sera avec nous de 11 heures à midi seulement. Je suis convaincue que de nombreux membres du Comité ont grand-hâte d'échanger avec Mme Dickinson. Les autres témoins seront des nôtres pendant les deux heures de la séance. Nous recevons donc un seul groupe de témoins aujourd'hui. Nous allons commencer par les déclarations préliminaires, puis nous passerons aux questions des députés. Chaque témoin dispose de cinq minutes.

Je vais maintenant inviter Mme Oyelade à prendre la parole pendant un maximum de cinq minutes. Lorsque vous me verrez lever la main, vous saurez que vos cinq minutes sont presque écoulées. Merci beaucoup de votre présence. Je vous cède la parole.

**Mme Olutoyin Oyelade (présidente, Casa Foundation For International Development):** Bonjour, madame la présidente et honorables membres du Comité permanent.

Je m'appelle Olutoyin Oyelade. Je suis la présidente de la Casa Foundation. C'est en effet un véritable privilège et un rare honneur de pouvoir soumettre à votre estimé comité mes idées sur la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat et sur la façon dont elle soutient les femmes dans le secteur commercial.

La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat n'est pas seulement un cadre stratégique. C'est aussi une marche à suivre permettant de mettre en valeur le potentiel des femmes entrepreneures pour façonner l'avenir de l'économie canadienne. De plus, l'initiative Femmes d'affaires en commerce international — lancée il y a un moment déjà et maintenant gérée dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat — vise à stimuler la participation des femmes au commerce international.

Bien que les données provenant d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ou ISDE, et de Statistique Canada indiquent une très forte croissance de la proportion de femmes dans le secteur du commerce en général, une question continue de se poser. Dans quelle mesure les femmes dans le commerce se tirent-elles vraiment d'affaire lorsqu'on considère leur contribution au PIB du Canada?

Selon les données d'ISDE et les informations accessibles sur le site Web de l'initiative Femmes d'affaires en commerce international, peu de femmes ont été actives sur les marchés internationaux entre 2021 et 2022, comparativement au taux de participation de 12,5 % atteint par leurs homologues masculins.

Peu de femmes ont accès aux ressources nécessaires. Ce sont là des informations qui sont du domaine public. Cependant, la question qu'il faut toujours se poser est la suivante: comment cela est-il mesuré, et comment les indicateurs sont-ils combinés pour tenir compte des avantages mutuels? Qu'est-ce qui est bénéfique pour le Canada, d'une part, et quelles mesures pertinentes sont mises en place pour s'assurer que les femmes sont réellement maîtresses de leur destinée et de leur parcours sur les marchés internationaux? Les femmes ont des rêves à réaliser et des choix à faire. Cependant, on nous rappelle sans cesse la nécessité de mettre en place des systèmes de quotas pour s'assurer que les femmes ont droit à leur juste part. Il est important de le faire, mais il y a d'autres façons d'envisager les choses. J'en parlerai peut-être davantage en répondant à vos questions pour ce qui est des situations où l'on déploie des écosystèmes et des plateformes où les femmes peuvent exceller et avoir un accès direct aux ressources dont elles ont besoin. C'est parce que l'information n'est pas aussi facilement accessible que nous pourrions le supposer.

Je suis Nigériane, et donc africaine, et il y a tout un aspect culturel à l'entrepreneuriat féminin dans le commerce mondial. L'éducation adaptée à la culture doit être incluse ou prise en compte dans la stratégie actuelle pour s'assurer que les femmes sont également en mesure de faire le nécessaire pour tirer parti des ressources de la diaspora et les gérer efficacement. Ces femmes ont établi des liens avant même d'arriver dans leur nouveau pays; elles doivent être en mesure d'en tirer parti grâce à des partenariats et à une éducation dispensée en tenant compte des particularités culturelles. Voilà certaines des choses dont je veux parler aujourd'hui.

Nous envisageons une mesure pouvant avoir un impact global plus senti. Je songe, par exemple, à la création d'un fonds de dotation pour les femmes. Ainsi, que se passe-t-il une fois que tous les fonds ont été attribués par coup de projets de 90 jours, 2 ans, 3 ans... ou encore de 5 000 \$ ou même de 50 000 \$? Comment peut-on aider ces femmes à prendre de l'expansion et à entrer en contact avec des clients partout dans le monde? Je crois qu'un fonds de dotation pour les femmes pourrait nous permettre d'y parvenir, et j'espère avoir l'occasion d'en reparler plus tard aujourd'hui.

Il y a aussi la question des laboratoires de recherche sur le capital de risque dont nous devrions traiter selon moi. Par exemple, la Casa Foundation a mis sur pied des programmes dans le cadre desquels une somme de 5 000 \$ était versée aux femmes tous les 90 jours après qu'elles aient terminé un programme de 10 semaines, et ce, grâce au soutien obtenu de certaines institutions financières. C'était de 5 000 \$ à 10 000 \$.

Ces entrepreneures cherchent à prendre de l'expansion sur les marchés mondiaux, et nous demandent sans cesse comment elles peuvent y avoir accès une fois les 5 000 à 10 000 \$ initiaux dépensés. Je constate un vaste effort concerté d'un grand nombre de femmes déjà en affaires et à la tête de grandes et moyennes entreprises, mais bien des gens semblent négliger les niveaux inférieurs de cette progression, alors même qu'ils pourraient en fait générer pour nous les ressources nécessaires.

Encore une fois, je vais faire allusion à l'Afrique. On nous dit qu'il serait possible de générer 6,6 milliards de dollars de revenus en faisant des affaires dans le cadre des relations entre le Canada et l'Afrique. Comment pouvons-nous amener les femmes à exploiter une partie de ce potentiel et nous assurer qu'elles sont en mesure de s'intégrer à l'économie canadienne? Je pense que c'est ainsi que les femmes peuvent le mieux contribuer à l'économie nationale du Canada.

Merci beaucoup, madame la présidente.

• (1110)

**La présidente:** Merci beaucoup. C'est très apprécié.

Madame Dickinson, vous avez la parole pour une période de cinq minutes.

**Mme Arlene Dickinson (fondatrice et associée générale, District Ventures Capital):** Merci, madame la présidente, et merci aux honorables membres du Comité permanent de me permettre de faire quelques commentaires aujourd'hui.

Je prends extrêmement au sérieux le sujet de l'entrepreneuriat au Canada, et surtout la nécessité de contribuer à sa croissance continue.

J'aimerais me concentrer aujourd'hui sur trois points principaux. Premièrement, la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat est une bonne chose, mais elle peut être améliorée. Deuxièmement, pour atteindre le point d'exportation, il faut de la croissance et de l'expansion, une partie du parcours entrepreneurial qui mériterait plus d'attention de la part du gouvernement. Enfin, compte tenu du protectionnisme américain, le Canada doit revoir les fondements de son environnement d'affaires. Les décisions qui favorisent l'investissement et l'entrepreneuriat doivent être priorisées.

Je vais donc d'abord vous entretenir de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. En 2014, j'ai présenté au gouvernement un rapport sur l'entrepreneuriat féminin. Je pensais alors, et je le

pense encore aujourd'hui, que dans un monde idéal, il ne serait pas nécessaire d'avoir une stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Cette stratégie a pour but de contrer un préjugé défavorable dans les investissements des secteurs privé et public, et j'ose espérer qu'avec le temps, ce préjugé s'atténuera.

C'est cette expérience qui m'a incitée à créer District Ventures Capital ainsi que l'écosystème de croissance des entreprises Ventu-repark, qui soutiennent tous les deux les entrepreneurs des secteurs de l'alimentation et de la santé. L'écosystème a généré près de 2 milliards de dollars en retombées économiques depuis sa création il y a huit ans. Nous voulons ainsi nous attaquer à deux problèmes qui continuent d'affecter les politiques économiques au Canada. Il y a d'abord notre propension à exporter nos produits agricoles bruts, si bien que c'est à l'étranger que la valeur est ajoutée et que les emplois sont créés. On déplore par ailleurs le manque perpétuel de soutien aux femmes entrepreneures qui se manifeste dans le financement par les investisseurs et découle de préjugés sociaux qui font obstacle aux ambitions des femmes et les découragent souvent de se lancer en affaires.

Le gouvernement a apporté son soutien à District Ventures Capital par l'entremise du CCN, de la BDC et d'EDC. Toutes ces entités gouvernementales contribuent ainsi à notre fonds d'investissement en même temps qu'à l'évolution du système de soutien aux entrepreneurs du secteur canadien des biens de consommation emballés, et c'est une bonne chose.

Si je peux mettre une petite critique constructive, je dirais que ces programmes ne sont malheureusement pas coordonnés. Cela semble aussi être le cas de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Les entrepreneurs sont reconnaissants, mais frustrés de devoir remuer ciel et terre pour trouver du financement en se heurtant à des critères qui semblent être conçus pour faire obstacle au progrès. Comme un trop grand nombre de restrictions s'appliquent à une part trop importante du financement, la majorité du capital est déployée dans des cercles sectoriels très ciblés. On obtiendrait de meilleurs résultats en allant au-delà des secteurs de la technologie et de l'énergie pour soutenir davantage ceux de la santé et de l'alimentation, lesquels sont principalement dirigés par des femmes entrepreneures.

Le problème découle dans une large mesure du manque de soutien à l'investissement pour les femmes entrepreneures dans leur ensemble. Seulement 4 % de tout le financement en capital de risque va aux fondatrices d'entreprise, alors qu'elles représentent 50 % de la population concernée. Nous devons changer cela, non seulement pour des raisons d'équité, mais aussi pour atteindre des objectifs sociétaux de plus vaste portée. Les entreprises fondées par des femmes sont généralement plus durables et mieux aptes à combler les lacunes en matière de compétences de façon plus systématique. De nombreux fonds du secteur privé comprennent également des capitaux publics. Il s'agit de partenariats dans le cadre desquels le gouvernement pourrait permettre un changement véritable en instaurant des règles fondées sur le mérite. Il faudrait renforcer la reddition de comptes à l'égard des programmes gouvernementaux pour veiller à ce que suffisamment de fonds soient affectés à des femmes de valeur et à des entreprises dirigées par des femmes.

Il y a aussi une différence entre démarrer une entreprise et lui faire prendre de l'expansion. Les gouvernements soutiennent souvent les entrepreneurs en démarrage, mais il demeure difficile d'obtenir du financement aux fins de la croissance et de l'expansion accélérée. Il est impossible pour un entrepreneur canadien de prendre de l'expansion à l'étranger s'il n'a pas atteint un certain niveau de croissance au Canada. Pour qu'un entrepreneur puisse prospérer sur les marchés d'exportation, il doit avoir accès à de plus grandes sources de capitaux. Le capital de croissance ne peut pas provenir uniquement des fonds publics. Un investissement du secteur privé est préférable. Nous devons en faire plus pour stimuler les investissements du secteur privé dans l'expansion des entreprises à forte croissance.

Enfin, je veux traiter de l'intensification du protectionnisme américain et de ses impacts sur les entrepreneurs canadiens. Notre pays ne peut pas répliquer coup pour coup à une hausse des droits de douane, et nous ne serions de toute façon pas avisés de le faire.

Nous devons redoubler d'efforts aux fins de la croissance au pays, en étant bien conscients que les femmes entrepreneures sont essentielles à cet essor qui doit absolument passer par l'entrepreneuriat à forte croissance.

Nous devons déclarer notre soutien à l'entrepreneuriat et apporter des changements pour le démontrer. Parmi les mesures envisageables à cette fin, notons la réduction des formalités administratives, la diminution des coûts de démarrage d'une entreprise, une imposition faible ou nulle des premiers revenus d'une nouvelle entreprise jusqu'à concurrence d'un certain montant, des crédits d'impôt sur les investissements dans les nouveaux entrepreneurs, la réduction des barrières commerciales interprovinciales et la révision des modifications apportées à l'impôt sur les gains en capital.

Le Comité devrait également se pencher sur d'éventuels changements à apporter aux politiques afin de permettre à un plus grand nombre de femmes de se lancer en affaires. Je proposerais ainsi un traitement fiscal plus généreux pour les investissements du secteur privé pour les nouvelles entrepreneures et les entreprises qui les soutiennent. Si l'ensemble de l'écosystème peut être récompensé lorsqu'il adopte les bons comportements, nous serons tous beaucoup plus avancés. La mise en œuvre de ces propositions enverrait le message clair que le Canada soutient l'entrepreneuriat et les femmes entrepreneures.

Merci, madame la présidente.

• (1115)

**La présidente:** Merci beaucoup, madame Dickinson.

La parole est maintenant à Mme Oliver. Vous avez cinq minutes.

**Mme Kim Oliver (analyste de politiques, Développement social et économique, Pauktuutit Inuit Women of Canada):** Bonjour, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité. Merci.

Je m'appelle Kim Oliver et je suis analyste des politiques, Développement social et économique, au sein de l'organisation Pauktuutit Inuit Women of Canada.

Comme je viens tout juste d'entrer en fonction, vous voudrez bien m'excuser si je n'ai pas répondu à toutes les questions du Comité. Je m'assurerai au besoin de vous transmettre une réponse par écrit.

Bien que l'étude du Comité vise d'abord et avant tout à examiner les lacunes à combler et les possibilités qui s'offrent, elle doit aussi prendre en compte les inégalités structurelles systémiques qui perdurent au Canada. Les Inuits affichent des niveaux de participation au marché du travail inférieurs à la moyenne nationale. Les femmes inuites, en particulier, sont confrontées à de nombreux défis et obstacles lorsqu'elles lancent une entreprise et doivent la maintenir à flot. Selon un récent rapport de Statistique Canada sur les taux de survie et le rendement des entreprises appartenant à des Autochtones, à partir d'un échantillon de données portant sur la période de 2005 à 2018, les Inuits, tous genres confondus, ne possèdent que 0,02 % des entreprises au Canada.

En 2021, notre organisation a mené une étude sur les entreprises appartenant à des femmes inuites. Il s'agit d'un large éventail d'entreprises des secteurs des arts, du commerce de détail, de l'hôtellerie et de l'exploitation minière. La plupart de ces entreprises sont de petite taille et contribuent de façon importante au revenu des ménages. Les valeurs culturelles sont au cœur de leur réussite.

Parmi les obstacles qu'il faudrait éliminer de toute urgence, notons le déficit en matière d'infrastructure dans les collectivités, notamment pour ce qui est de l'accès à des logements abordables. Le logement est un enjeu de taille qui est étroitement lié à l'emploi et à l'indépendance économique. Dans bien des cas, le logement est fourni par l'employeur, car il est très coûteux de posséder une résidence et d'en assumer les frais comme le chauffage, le combustible et l'électricité. Peu de logements locatifs sont accessibles sur le marché. Si on prend l'exemple d'Iqaluit, le taux d'occupation des logements locatifs disponibles est de 0,01 %. De plus, ces logements ne permettent pas toujours de gérer une entreprise à domicile, et le simple fait d'accéder à un espace de travail à cette fin n'est pas une option viable dans l'Inuit Nunangat.

Les seuils de revenu pour l'accès au logement social ne font que compliquer les choses. Plus on gagne d'argent, moins il y a de soutien au logement, mais les revenus plus élevés sont rarement suffisants pour se payer un logement sur le marché privé. Nous nous retrouvons ainsi avec des logements surpeuplés et multigénérationnels, ce qui a une incidence sur notre capacité de lancer ou de faire croître une entreprise.

Il y a un manque d'accès à l'Internet par câble à fibres optiques. Une telle connectivité est essentielle au développement des entreprises, au commerce électronique et à la formation professionnelle pour permettre l'établissement de liens avec les marchés étrangers.

Les considérations géographiques rendent les choses encore plus difficiles. Lorsque l'on doit s'éloigner des siens pour profiter des possibilités qui s'offrent, c'est toute la famille et la communauté qui en souffrent.

Un autre obstacle est la difficulté d'obtenir le financement nécessaire pour lancer une entreprise. Le problème est d'autant plus grave qu'il y a discrimination systémique au sein des systèmes financiers et que les Inuits ont accès à très peu de ressources adaptées à leurs réalités particulières. Sans capitaux, même les idées les plus novatrices ne se concrétisent pas.

Le soutien offert, les ressources disponibles et les programmes gouvernementaux ne sont ni facilement accessibles ni bien connus. Pauktuutit est déterminée à mettre en œuvre des initiatives qui soutiennent de manière significative le développement du leadership inuit. Il n'en demeure pas moins qu'un soutien systématique est nécessaire pour permettre à chacun de pouvoir connaître le succès et s'épanouir pleinement. Le gouvernement du Canada a un rôle important à jouer. Il faut combler les déficits en matière de logement. Les investissements dans l'infrastructure à large bande sont essentiels pour se connecter aux marchés plus vastes.

Le gouvernement doit aussi se pencher sur les tarifs du service postal afin que les grands fournisseurs soient tenus d'offrir un meilleur accès à des services d'expédition gratuits ou à un tarif fixe correspondant à celui exigé dans d'autres régions du Canada. Les tarifs postaux doivent davantage s'aligner sur les tarifs fortement subventionnés pour tenir compte des réalités des régions éloignées. Les collectivités et les entreprises dépendent fortement de ces services; elles n'ont pas d'autres options.

Les possibilités de fret aérien et de transport maritime sont limitées, et les tarifs aériens sont déterminés par chaque transporteur ou au niveau de l'industrie. Même si les compagnies aériennes appartenant à des Inuits font des efforts pour offrir des tarifs subventionnés aux Inuits, il semble y avoir peu de soutien gouvernemental. L'expédition par voie maritime peut être coûteuse et n'est pas nécessairement une option envisageable pour les petites entités. Il est essentiel que le gouvernement investisse dans des routes qui relient les grands centres pour rendre possible les importations et les exportations à moindre coût. Il doit investir dans une énergie fiable pour s'affranchir du coût élevé de la production d'électricité au diésel et de l'achat en vrac de carburant qui est expédié une fois par année et stocké dans des réservoirs vieillissants.

• (1120)

Il faudrait enfin investir dans des flux de financement ciblés qui fournissent un capital de démarrage et un soutien aux entreprises en fonction des réalités inuites. Les contraintes quant à l'accès au financement et aux capacités nécessaires sont les principaux obstacles à la participation économique des Autochtones et au développement des entreprises leur appartenant.

Honorables membres du Comité, les femmes entrepreneurs inuites représentent un puits inexploité de talent et de potentiel. Notre succès n'est pas seulement une question d'accomplissement individuel. Il a le pouvoir de transformer les familles, les communautés et les économies. Pauktuutit est prête à travailler main dans la main avec le gouvernement du Canada pour faire en sorte que cette vision devienne réalité.

*Qujannamiik.* Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Bobiwash, vous avez cinq minutes.

**Mme Helen Bobiwash (comptable professionnelle agréée, à titre personnel):** Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous faire part de mes réflexions aujourd'hui.

Je m'appelle Helen Bobiwash. Mon nom spirituel est Celle qui répare les chemins brisés. Je suis une Anishinabe-kwe, membre de la Première Nation de Thessalon. Je suis fellow de l'Ordre des comptables agréés, et une entrepreneure qui exploite son propre service comptable indépendant depuis près de 25 ans. Je suis aussi membre du comité de placements du Fonds de croissance autoch-

tone. Je me joins à vous aujourd'hui depuis le N'Swakamok, dans le Grand Sudbury, situé sur le territoire visé par le Traité Robinson-Huron.

Les femmes se heurtent à des obstacles à l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs autochtones rencontrent également des obstacles. Lorsque les deux groupes démographiques se recoupent, les obstacles sont exponentiels pour les femmes entrepreneures. Je vais vous présenter deux de ces écueils ce matin.

Premièrement, les femmes autochtones sont les aidantes naturelles de nos communautés. Notre temps et notre attention sont donc divisés entre ce volet et notre activité entrepreneuriale. La prestation de soins est une responsabilité sacrée qui a contribué à la survie de notre peuple. Nous accouchons et élevons des enfants, et nous nous occupons non seulement de ceux à qui nous donnons naissance, mais aussi d'autres personnes qui ont besoin de soins, y compris des membres vieillissants de la famille. Même si nous assumons ce rôle avec amour, le temps et l'attention consacrés à la prestation de soins rivalisent avec nos activités entrepreneuriales. Je me déplace souvent pour rencontrer des clients. Quand mon fils est né, j'étais accompagnée d'une gardienne et de lui dans mes déplacements. Lorsqu'il a atteint l'âge scolaire, j'ai limité mes voyages pour garder mon fils à l'école et être à sa disposition, ce qui a limité ma possibilité de revenu. Il faut constamment trouver un équilibre pour nous acquitter de nos responsabilités familiales et commerciales, ce qui cause du stress. Les services offerts aux femmes entrepreneures autochtones doivent tenir compte de notre situation familiale.

Deuxièmement, des obstacles sont attribuables à l'ampleur des entreprises lancées par des femmes autochtones. Beaucoup démarrent de petites entreprises, voire des microentreprises. Nous avons tendance à avoir des entreprises à temps partiel ou à domicile. Cela nous permet de démarrer notre entreprise avec les ressources financières disponibles tout en assumant nos responsabilités familiales et communautaires. La taille modeste des entreprises appartenant à des femmes autochtones limite notre accès au financement, car les politiques de financement traditionnelles excluent les entreprises à temps partiel ou à domicile.

Le Fonds pour l'écosystème de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, ou SFE, a fourni du financement à l'Association nationale des sociétés autochtones de financement, ou ANSAF, pour un programme d'entrepreneuriat destiné aux femmes autochtones. Il leur offrait des options d'accès à des microprêts, à la formation et à des mesures d'aide à l'entreprise. Il faut que ces mesures continuent d'être offertes.

Ensuite, j'ai deux recommandations pour soutenir davantage les femmes entrepreneures autochtones.

Ma première est de fournir des services qui tiennent compte des traumatismes. Les femmes autochtones subissent des traumatismes qui ont des conséquences néfastes pour elles, leur famille et leur communauté, ainsi que pour leurs activités commerciales. Selon Statistique Canada, près des deux tiers des femmes autochtones sont victimes d'agressions physiques et sexuelles de la part de partenaires intimes ou non. C'est presque deux fois plus que chez les femmes non autochtones. J'ai moi-même vécu de la violence. Nous continuons également à être touchées par les traumatismes intergénérationnels causés par les préjudices subis dans les institutions coloniales, et nous sommes profondément conscientes de notre sécurité dans les lieux publics en raison des milliers de femmes et de filles autochtones disparues et assassinées partout au Canada. Il est important que les fournisseurs de services d'entrepreneuriat suivent une formation pour tenir compte des traumatismes et fournissent des services d'une manière qui assure la sécurité des femmes autochtones.

Ma deuxième recommandation est d'offrir une formation sur la capacité financière aux femmes entrepreneures autochtones. En 2020, j'ai mené des recherches pour l'ANSAF sur les femmes entrepreneures autochtones. Lorsque nous leur avons demandé de quelles connaissances elles avaient besoin, les principaux sujets étaient d'ordre financier, comme le financement d'une entreprise, la tenue de livres et les obligations salariales.

Chacun d'entre nous développe ses capacités financières dès l'enfance, en observant la façon dont les gens qui nous entourent gèrent l'argent. De nombreux Autochtones n'ont pas de modèle qui leur montre comment gérer leurs finances. Puisque l'accès aux services financiers est limité dans les collectivités autochtones, ce n'est pas un volet de la vie que de nombreux Autochtones peuvent observer. L'écart en matière de connaissances financières est grand chez les entrepreneurs autochtones et encore plus chez les femmes entrepreneures autochtones. Une formation supplémentaire sur la capacité financière permettra de transmettre des connaissances essentielles et d'accroître l'efficacité de ces femmes.

Je vous remercie.

• (1125)

**La présidente:** Je remercie infiniment toutes nos témoins.

Nous allons écouter Mme Gray, qui a six minutes. Allez-y, je vous prie.

**Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, madame la présidente. Je remercie toutes les témoins d'être ici.

Tout d'abord, madame Dickinson, je voulais simplement dire que votre livre *Persuasion* était très pertinent pour moi, en tant qu'entrepreneure, à l'époque où vous l'avez publié. De plus, il y a de nombreuses années, je me souviens avoir écouté votre allocution alors que vous étiez la conférencière principale d'un congrès sur l'agroalimentaire au centre-ville de Calgary, et je tenais à vous remercier de contribuer autant à nous protéger contre l'insécurité alimentaire. Je vous remercie.

Mes questions s'adressent à Arlene Dickinson.

Dans le budget de 2024, le gouvernement libéral a déclaré: « L'augmentation du taux d'inclusion des gains en capital ne devrait pas nuire à la compétitivité des entreprises canadiennes. »

Croyez-vous cette affirmation?

**Mme Arlene Dickinson:** Tout d'abord, je vous remercie de vos bons mots. Je vous en suis reconnaissante.

Je ne crois pas cette affirmation. Je pense que la mesure aura en fait une incidence importante sur le montant des investissements privés qui retournent dans notre économie. La fiscalité en arrive au point où elle n'est plus viable.

Ce qu'on oublie dans tout ce plan, c'est qu'au démarrage d'une entreprise, on ne fait pas d'argent au début. Tous les entrepreneurs comprennent qu'ils investissent des années et des années dans l'entreprise sans rien en retirer, en espérant que le gain arrivera 5, 10 ou 20 ans après le lancement. Cet investissement est coûteux. Il est très difficile d'y survivre.

Les autres témoins viennent de vous dire que c'est un parcours difficile, et le fait de pénaliser ce gain à la fin... En l'étalant sur les 20 années qu'il faut peut-être investir pour obtenir ce gain, le montant d'argent que vous gagnez est probablement beaucoup moins élevé que si vous aviez un emploi à temps plein. C'est vrai seulement pour la majorité des entrepreneurs qui vendent leur entreprise, s'ils y arrivent. C'est donc une mesure punitive. Je ne crois pas que ce soit utile. Je pense qu'on pénalise grandement notre écosystème d'investissement au Canada.

• (1130)

**Mme Tracy Gray:** Merci beaucoup.

La présente étude porte sur les femmes entrepreneures et le commerce. De nombreuses entreprises sont petites lors de leur démarrage, puis elles cherchent à prendre de l'expansion et à croître.

D'après votre vaste expérience en tant qu'entrepreneure et investisseuse en capital-risque, le Canada sera-t-il moins attrayant pour les talents, les investissements ou les capitaux sur le marché mondial à cause de cette hausse de l'impôt sur les gains en capital des libéraux?

**Mme Arlene Dickinson:** Oui, nous allons perdre des entrepreneurs au profit d'autres pays; ils vont se tourner vers des environnements plus favorables sur le plan fiscal. Nous ne serons pas aussi concurrentiels, parce que le montant de capital réinvesti dans les entrepreneurs ne sera pas le même. En particulier, si vous pensez au fait qu'il n'y a pas d'avantage fiscal à investir le capital privé pour aider d'autres entreprises à démarrer, et qu'on est en fait pénalisé plus tard, il y a tellement de connotations négatives ici.

Je ne crois pas... De plus, si l'on pense que la fiscalité est un problème récurrent, il est très injuste et faux de dire que ce sont les riches qui ne veulent pas payer plus d'impôts. Le problème n'est pas de payer des impôts; il faut se demander comment et où nous les payons, et si cela encourage ou non l'investissement.

Si nous voulons être concurrentiels à l'échelle mondiale, nous devons réfléchir aux régimes fiscaux qui existent chez nos plus grands pays concurrents et nos partenaires commerciaux, et déterminer comment nous pouvons soutenir notre nation, ce qui nécessite un régime fiscal permettant de demeurer concurrentiels.

**Mme Tracy Gray:** Croyez-vous que la productivité et l'innovation sont en baisse au Canada?

**Mme Arlene Dickinson:** Oui, les deux reculent. Les chiffres vous l'indiqueront. D'après ce que je comprends du milieu des affaires au pays et d'après ce que m'ont dit de nombreux autres entrepreneurs et de nombreuses autres grandes entreprises prospères, les investissements en innovation et en recherche et développement sont en baisse. Lorsqu'il y a de l'innovation au Canada, nous vendons notre propriété intellectuelle à d'autres pays. Nous n'en faisons pas la commercialisation ici. Il ne fait donc aucun doute que la productivité et l'innovation reculent ici.

**Mme Tracy Gray:** Nous avons entendu le témoignage d'autres personnes au Comité et vu d'autres rapports sur l'innovation. Bon nombre de ceux qui travaillent dans l'économie de l'innovation croient que la hausse de l'impôt sur les gains en capital des libéraux aura un effet dévastateur sur l'économie de l'innovation en particulier.

Encore une fois, à la lumière de votre vaste expérience en tant qu'entrepreneuse et investisseuse en capital de risque, croyez-vous le gouvernement libéral lorsqu'il dit que la mesure n'aura pas d'incidence sur l'innovation au Canada? Croyez-vous plutôt les entrepreneurs qui affirment qu'en fait, la hausse de l'impôt sur les gains en capital aura un effet?

**Mme Arlene Dickinson:** Je crois les entrepreneurs, non pas parce qu'ils le disent, mais parce que nous le vivons tous. Il y a une grande différence entre les discours selon lesquels les choses vont mal, c'est la faute du gouvernement et ce sont des enjeux fiscaux, et ce qui se produit réellement, dont nous sommes témoins en temps réel.

**Mme Tracy Gray:** Je vous remercie.

Vous avez écrit un article dans le *Globe and Mail* en juin, intitulé « *Stop it with the class-war rhetoric to sell a capital-gains tax hike* ». Il portait sur les augmentations de l'impôt sur les gains en capital des libéraux. Voici ce que vous avez dit à ce sujet: « Au moyen d'une motion mal conçue, le gouvernement a fondamentalement déclaré la guerre non seulement aux entrepreneurs, mais aussi à notre avenir — le mien, le vôtre et celui de la prochaine génération. »

Ce sont des mots très percutants. Je me demande si vous pourriez prendre les 20 secondes qu'il me reste pour les commenter un peu.

**Mme Arlene Dickinson:** Je maintiens mes propos. Ils sont francs, clairs et directs pour une raison. Nous devons défendre ce qui, selon nous, aidera notre pays à demeurer concurrentiel, et nos entrepreneurs à réussir afin que notre économie puisse croître.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Sidhu, vous avez la parole pour six minutes.

• (1135)

**M. Maninder Sidhu (Brampton-Est, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Je remercie nos distinguées témoins de se joindre à nous aujourd'hui dans le cadre de cette étude fort importante.

Madame Oyelade, vous avez mentionné l'importance de tirer parti des réseaux de la diaspora pour faire croître les entreprises et peut-être, bien sûr, favoriser les échanges commerciaux. Je suis tout à fait d'accord. Plus tôt ce mois-ci, lors du dialogue de haut niveau avec l'Union africaine, je me suis joint au premier ministre, à la ministre Ng et à mes collègues pour discuter avec les dirigeants locaux, qui ont mentionné à maintes reprises exactement ce que vous

avez dit au sujet des liens vitaux entre les communautés de la diaspora et du rôle qu'elles peuvent jouer pour renforcer nos relations commerciales.

Pouvez-vous nous parler de la façon dont nous pouvons miser sur ces relations importantes au sein de la diaspora afro-canadienne, qui compte plus de 1,2 million de personnes? Aussi, comment les entreprises dirigées par des femmes peuvent-elles profiter de ce lien vital pour faire croître leur entreprise et les échanges commerciaux?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Je le peux absolument. En tant que femmes de la diaspora africaine, tout d'abord, nous savons bien sûr qu'il y a des limites pour les femmes qui évoluent dans le secteur du commerce, notamment des enjeux familiaux. Cependant, comme elles ont des liens non seulement avec la communauté de la diaspora, mais aussi avec leur pays d'origine en tant qu'immigrantes, elles sont en mesure d'établir facilement des relations avec les groupes de leur propre pays pour faciliter les choses, comme chaque femme peut le faire. C'est l'aspect culturel qui entre en jeu ici. C'est une question de culture pour les Africains d'avoir la responsabilité de renvoyer des fonds chez eux, en général. Où que vous soyez, vous devez réunir des fonds et les renvoyer dans votre communauté pour que des entreprises soient lancées. C'est une question de culture. Je ne sais pas ce qu'il en est des autres cultures.

Un pays comme le Canada pourrait en tirer parti. Au lieu de simplement envoyer des fonds à gauche et à droite, sans structure officielle permettant de connaître la quantité d'argent expédié à l'extérieur de notre pays quotidiennement, nous pourrions faire une réserve de fonds, peut-être avec un financement de contrepartie du gouvernement. Nous pourrions officialiser le mécanisme et mettre en place une structure de gouvernance particulière pour les sommes expédiées à des fins commerciales.

C'est ainsi que les gens amorcent leurs activités commerciales. On trouve un partenaire, que ce soit dans sa terre natale, dans sa communauté ou des gens avec qui on a déjà fait affaire dans sa profession. N'oubliez pas qu'il y a beaucoup de professionnels ici. Ils faisaient des affaires avant de venir au Canada. Ce sont ces types de communautés dont nous pouvons largement tirer parti, à mon avis.

Je peux vous donner rapidement l'exemple d'une firme d'architectes. Mon mari est architecte, par exemple. Il a pratiqué 30 ans avant de venir au Canada. Il avait sa propre entreprise. Il a fait des affaires pendant 30 bonnes années. Il est venu au Canada, a essayé de faire des affaires, d'obtenir sa certification et ainsi de suite, mais n'oubliez pas qu'il avait des relations dans son pays natal en construction de maisons et conception d'immeubles. Il certifie les maisons. Il poursuit ses activités, même s'il est ici. Comme il s'agit d'un travail de conception, il peut le faire d'un continent à l'autre. Il continue son activité. Ils sont en mesure de gagner des honoraires à lui envoyer pour se tenir à jour. Ce sont des affaires pour nous. L'argent gagner vient au Canada. J'estime qu'il y a une foule d'autres entreprises qui mènent des activités semblables.

Nous parlons de 1,2 million de personnes au Canada. Je suis moi-même courtière en valeurs mobilières, alors je comprends exactement les nuances du capital de risque et ainsi de suite. C'est exactement ainsi que nous avons obtenu notre premier financement pour le carrefour de l'entrepreneuriat que nous avons lancé avant d'obtenir notre financement ultérieur. Ce modèle peut être reproduit dans différentes régions de l'Afrique.

**M. Maninder Sidhu:** Je comprends. Je crois fermement qu'il faut profiter de la diaspora. J'ai pu le faire avant de me lancer en politique, en créant ma propre entreprise de commerce international. Il est important que nous tirions des leçons des exemples importants que vous avez donnés.

Je vais maintenant m'adresser à Mme Dickinson.

Madame, dans le budget de 2024, notre gouvernement a annoncé un investissement de 2,4 milliards de dollars pour soutenir l'intelligence artificielle par la recherche, mais aussi pour aider les entreprises à développer et à adapter l'intelligence artificielle de façon responsable.

Bien sûr, l'IA jouera un rôle essentiel pour stimuler la productivité et peut-être même le commerce international. Il y a quelques jours à peine, l'Organisation mondiale du commerce a publié un nouveau rapport sur la façon dont cette technologie peut contribuer à façonner l'avenir du commerce international. Le rapport souligne la façon dont elle peut contribuer à réduire les coûts commerciaux et aider les petites et moyennes entreprises à accéder à de nouveaux marchés.

Madame Dickinson, compte tenu de vos vastes connaissances, que pensez-vous actuellement de l'intelligence artificielle et de l'incidence qu'elle peut avoir sur les femmes entrepreneures et peut-être même sur le commerce?

• (1140)

**Mme Arlene Dickinson:** L'intelligence artificielle est l'une des choses qui ne seront favorables que si elle est appliquée correctement et dans le contexte du secteur en question.

Quand on pense à l'IA, il ne s'agit pas d'une chose bien en chair. Eh bien, c'est bien garni à certains égards, mais nous devons la ramener là où elle peut nous aider dans les secteurs où nous excellons.

Pensons à l'agriculture, à la technologie, aux secteurs de l'énergie en général et à la productivité. Si nous appliquons l'intelligence artificielle aux secteurs dans lesquels nous employons le plus de gens, nous en tirerons le maximum. Je ne peux parler de façon éclairée que de l'agriculture et de la nécessité d'utiliser l'intelligence artificielle pour aider les femmes entrepreneures. Il y a une énorme occasion d'utiliser l'intelligence artificielle et d'aider les femmes entrepreneures à être mieux outillées pour faire croître leurs entreprises, parce qu'elles peuvent avoir accès à des outils qu'elles ne peuvent pas obtenir aujourd'hui.

L'intelligence artificielle en tant que catalyseur est une très bonne chose. L'intelligence artificielle en tant qu'outil technologique qu'on ne sait pas appliquer correctement n'est qu'un autre outil technologique qu'on ne sait pas appliquer correctement. Il doit être adapté au secteur à soutenir. Lorsque cela se produira, vous serez enfin en bonne posture, parce que vous aurez une bonne technologie appliquée à un besoin que vous avez dans un secteur particulier pour l'aider à croître.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay. Vous avez six minutes, je vous prie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ):** Merci, madame la présidente.

Bonjour. Je remercie l'ensemble de nos témoins de leurs exposés.

Ma première question s'adresse à Mme Dickinson.

Elle semblera étrange, mais je pense qu'elle mérite qu'on y réfléchisse. Vous avez parlé des fameux tarifs qui seront vraisemblablement mis en vigueur. On connaît les penchants protectionnistes des administrations américaines en général, y compris ceux de M. Trump.

Vous en avez appelé à un réinvestissement dans le marché intérieur. Vous avez dit qu'il fallait sortir un peu de notre dépendance au seul marché américain, aux exportations qu'on y fait et aux partenariats avec les États-Unis.

On sait que l'entrepreneuriat féminin a plus de difficultés à exporter ses produits, pour différentes raisons, comme cela a été souligné dans le cadre de cette étude. On ne se réjouira évidemment pas d'une difficulté ni d'une situation plus difficile, mais, si ces femmes entrepreneures sont déjà tournées davantage vers le marché intérieur, cette difficulté ne peut-elle pas, finalement, devenir une occasion, dans la mesure où, tôt ou tard, tout le monde devra se tourner davantage vers ce marché? Dans le cas qui nous occupe, les femmes y seraient déjà.

Cela pourrait-il leur donner un nouvel avantage, une forme d'avance sur les autres, finalement?

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** C'est une très bonne question.

Encore une fois, dans les secteurs où je suis active, l'alimentation et la santé, nous encourageons fortement l'exploration et le développement du marché intérieur pour toutes les entreprises dans lesquelles nous investissons. Nous croyons que si nous pouvons faire croître une entreprise ici, les marchés d'exportation deviennent beaucoup plus facilement accessibles. Il n'est pas nécessaire que ces marchés soient toujours les États-Unis. Il peut s'agir de l'Asie, l'Europe et d'autres régions.

Toutefois, le développement du marché intérieur exige beaucoup de coordination entre les provinces et la résolution de certains des enjeux interprovinciaux auxquels ces entreprises sont confrontées, et qui sont des enjeux touchant certaines lois et règlements en vigueur.

Il faut faciliter la possibilité de vendre à l'intérieur de nos propres frontières. Ce sont des défis réels, qu'il s'agisse d'obtenir un approvisionnement en ingrédients ou le type de ressources dont vous avez besoin et le type de débouchés commerciaux qui vous aident à croître au Canada. C'est parfois un plus grand défi que d'aller aux États-Unis. Nous devons donc nous assurer que, si nous voulons que les gens cultivent leurs produits à l'échelle nationale — ce qui, à mon avis, est une bonne solution et une chose à faire —, nous devons examiner les règles et les règlements qui pourraient les empêcher d'y arriver. Il ne devrait pas être plus facile d'exporter aux États-Unis si nous ne pouvons pas développer notre propre marché ici, chez nous.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Dans le cas qui nous occupe, on sait qu'il existe certaines politiques ou certains incitatifs présentement aux États-Unis. Dans la séance du 7 octobre, qu'on avait consacré à cette étude, on avait parlé de l'instauration d'un incitatif fiscal qui encouragerait les plus grandes entreprises à s'approvisionner auprès d'entreprises gérées par des femmes ou dont les propriétaires sont des femmes. Cela existe aux États-Unis, c'est en vigueur. Évidemment, cela se fait en fonction d'un certain quota.

Croyez-vous que ce serait une bonne façon d'aider les femmes entrepreneures? Devrait-on envisager la même chose au Canada?

• (1145)

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** Oui, tout à fait. Je pense que les marchés publics sont un point de départ, mais inciter les entreprises à acheter auprès de femmes entrepreneures et leur donner une récompense quand elles le font est l'une des recommandations que j'ai formulées dans ma déclaration préliminaire. Je pense que nous pouvons encourager les grandes entreprises à acheter auprès d'entreprises dirigées par des femmes en offrant des incitatifs. Je crois fermement à l'absence de quotas, mais dans certains cas, il en faut.

Il faut commencer à changer le message, et cela ne se produit que lorsque l'on mesure ce qui se passe et que les gens voient un avantage à faire la bonne chose. Pour ce faire, il ne suffit pas nécessairement de leur taper sur les doigts lorsqu'ils ne font pas la bonne chose, il faut aussi donner un incitatif. C'est l'approche de la carotte plutôt que du bâton, et je pense que la carotte, dans ce cas-ci, sera beaucoup plus efficace que le bâton.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Dans le cas d'un éventuel incitatif, ce serait une forme d'harmonisation avec ce qui se passe aux États-Unis. Par ailleurs, on sait maintenant que l'Accord Canada—États-Unis—Mexique sera renouvelé, en 2026. J'imagine que vos collègues et vous-même surveillez cela bien attentivement et, parfois, avec une certaine crainte.

Selon vous, le Canada devrait-il proposer des changements qui permettraient de mettre davantage l'accent sur les femmes entrepreneures désireuses de faire de l'exportation? Vous nous parlez plutôt du marché intérieur, mais pensez-vous qu'il y aurait quelque chose à faire à cet égard?

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** Je ne sais pas comment... J'essaie de trouver la bonne façon de formuler cela pour le Comité, afin que vous puissiez faire quelque chose avec mes impressions à ce sujet.

Bon nombre des défis auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées concernent l'accès aux bonnes personnes au bon moment, et c'est généralement parce que bon nombre d'entre elles n'ont pas de liens avec le milieu des affaires dans d'autres marchés, ne sont pas présentées correctement ou n'ont pas la force et la conviction nécessaires pour obtenir le financement adéquat.

Oui, je pense que c'est un défi pour les femmes entrepreneures en général. Cela devient encore plus difficile quand on leur demande de commencer à penser aux exportations, parce qu'elles n'ont pas les types de liens ou de ressources nécessaires, et elles ne bénéficient pas des mêmes possibilités.

C'est les préjugés dont je parlais tout à l'heure. Ils existent. Nous devons réfléchir à la façon dont nous pouvons les éliminer. Il ne faut pas oublier que les femmes entrepreneures sont incroyablement talentueuses, que leurs entreprises se sont révélées plus prospères et qu'elles ont beaucoup d'atouts.

L'une de nos témoins d'aujourd'hui, Helen, a parlé du fait que bon nombre des femmes font face à de nombreux préjugés dès le départ et qu'elles ont de nombreux défis à relever, qu'il s'agisse de prendre soin de leurs parents ou de leurs enfants, ou de faire face à la violence familiale. Il y a beaucoup de choses que nous devons régler pour aider les femmes à exporter.

Vous avez posé une question très complexe, mais je pense qu'on peut s'y attaquer en créant des liens commerciaux par l'entremise des délégations commerciales et d'autres domaines où nous mettons l'accent sur l'aide à apporter aux femmes entrepreneures dans d'autres marchés. Je pense qu'il y a un service qui offre cela aujourd'hui, mais on peut se demander s'il donne ou non les bons résultats.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Desjarlais, vous avez six minutes.

**M. Blake Desjarlais (Edmonton Griesbach, NPD):** Merci beaucoup, madame la présidente, et merci aux témoins d'être avec nous aujourd'hui.

J'ai trouvé votre témoignage très encourageant, en particulier sur trois aspects. Le premier consiste à s'attaquer aux problèmes très réels et très pervers qui sont à la fois historiques et sociaux au Canada et qui bloquent ou limitent la participation des femmes. J'ai surtout compris qu'il est question d'intersectionnalité et des problèmes qui y sont liés. Une femme autochtone est encore plus susceptible d'être confrontée à de sérieux obstacles, en particulier de graves obstacles sociaux, alors que nous faisons toujours face à la crise très réelle des femmes autochtones assassinées et disparues. On ne peut qu'imaginer à quel point cette réalité est difficile pour une femme qui tente de mettre sur pied une entreprise, d'élever une famille et d'essayer de rester en vie. Tout cela est incroyablement difficile. Je veux simplement mentionner l'immense force qu'il faut pour faire ce travail tout en renforçant les collectivités par le biais du développement économique.

Je crois comprendre que Mme Dickinson devra nous quitter sous peu. Pour gagner du temps et avec tout le respect que je dois aux autres témoins, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, je vais poser le reste de mes questions à Mme Dickinson. Je demanderai ensuite aux autres témoins de répondre. Je voulais le préciser.

Madame Dickinson, vous êtes une entrepreneure légendaire au Canada. Pendant de nombreuses années, vous avez montré aux Canadiens de tout le pays, en particulier aux femmes, que le Canada peut être un endroit où les femmes réussissent. Le Canada peut être un endroit où l'entrepreneuriat est possible. Le Canada peut être un endroit où l'innovation répond à une crise mondiale à laquelle nous sommes tous confrontés, à savoir les graves problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement que nous connaissons au Canada. Notre chaîne d'approvisionnement est très faible. Pendant mon premier mandat comme député, il y a eu une urgence nationale lorsque le corridor de la Colombie-Britannique entre Vancouver et le reste du Canada, en particulier ma province, l'Alberta, a été coupé du jour au lendemain. Cela a eu tout un effet sur le gagne-pain des Albertains.

Je constate les mêmes ennuis lorsque j'entends Kim Oliver, par exemple, mentionner les obstacles très sérieux liés à l'exportation et à l'importation dans le Nord. Je peux imaginer... En tant qu'Albertains, nous avons eu à gérer ça pendant une semaine, alors que vous le gérez tous les jours. Je crois que c'est une entrave et une crise graves qu'il faut mentionner dans cette discussion. Je veux me concentrer sur l'intersection de ces obstacles — les préjugés historiques et sociaux très importants.

Madame Dickinson, en 2022, APTN, aussi connu sous le nom de Réseau de télévision des peuples autochtones, a lancé une nouvelle émission appelée *Bears' Lair*, dans le style de *Dragons' Den*, qui met de l'avant les propriétaires d'entreprises autochtones. À chaque séance, les juges autochtones écoutent les plaidoiries de 18 entrepreneurs, avec 180 000 \$ en jeu.

Connaissez-vous cette émission?

• (1150)

**Mme Arlene Dickinson:** Non, mais j'adore l'idée.

**M. Blake Desjarlais:** Je suis d'accord. Je pense que l'émission tente de tenir compte de l'intersectionnalité.

Dans votre témoignage d'aujourd'hui, j'espère que vous nous fournirez des réponses pour que nous sachions clairement comment, d'après votre expérience personnelle de travail avec des entrepreneurs autochtones, nous pouvons mieux aider les femmes et les entrepreneurs autochtones à essayer de remédier à certains des problèmes historiques et sociaux dont vous parlez.

En fait, vous avez investi en janvier dans une entreprise autochtone appelée Bannock Express, qui est passée à l'émission *Dragons' Den*. Rachel Smith, la fondatrice, a accepté 80 000 \$ en échange de 20 % de l'entreprise.

Pouvez-vous nous parler de votre expérience à travailler avec une entreprise appartenant à des Autochtones?

**Mme Arlene Dickinson:** Rachel est un excellent exemple de... Pour revenir aux témoignages d'Helen et de Kim à ce sujet, je crois qu'elle a 12 enfants. Elle a adopté une partie de la famille de sa sœur après son décès et Rachel a dû faire face à toute une série de problèmes familiaux qui en ont découlé. Ensuite, elle a lancé une entreprise. Elle a lancé une entreprise de bannock. Qu'elle y soit arrivée témoigne de sa résilience et de sa persistance.

Ce que nous avons fait pour elle, c'est de lui donner accès gratuitement à notre programme d'accélération, afin qu'elle puisse obtenir le type d'éducation et de soutien dont elle a besoin à cette étape de son entreprise. Elle n'était pas encore prête à la faire croître, mais nous avons pu l'aider à établir des liens avec Sobey's, une épicerie de détail, et nous avons pu lui donner le soutien dont elle a besoin en matière de mentorat, d'encadrement et de programmes pour l'aider à devenir une meilleure entrepreneure.

Nous avons vu de nombreux entrepreneurs autochtones à l'émission au fil des ans. Il y a de plus en plus d'entrepreneurs très solides qui viennent des communautés autochtones.

Personnellement, je veux soutenir et aider les femmes de tous les milieux, qu'elles soient autochtones ou issues de n'importe quelle autre communauté. Je veux pouvoir les aider. Elles ont besoin d'une attention particulière. Elles ont besoin du type de soutien et de programmes... Elles doivent avoir ces connaissances, car elles vivent dans des circonstances différentes. Elles font face à des défis différents, et nous devons le reconnaître.

Toutes les femmes ne font pas face aux mêmes problèmes simplement parce qu'elles sont des femmes. Nous sommes confrontées à des problèmes différents en raison de l'endroit où nous vivons, des défis que nous avons vécus et des collectivités dans lesquelles nous habitons.

**M. Blake Desjarlais:** Merci, madame la présidente.

Madame Dickinson, vous pourriez peut-être nous fournir une réponse écrite à ma prochaine question, car je pense qu'elle est très importante. Vous avez mentionné quelque chose qui est cher à mes yeux, à savoir l'expansion des mécanismes de valeur ajoutée du Canada, en particulier dans le domaine de l'agriculture. Je viens de l'Alberta. J'ai été éleveur de bovins de boucherie pendant longtemps. Comme vous le savez, une grande partie de notre bœuf, comme tout autre produit agricole, est exportée, et les producteurs eux-mêmes paient pour les mêmes intrants en matières premières et n'obtiennent rien en retour. Je pense qu'il serait vraiment utile de savoir, d'après votre expertise, comment nous pouvons renforcer l'approvisionnement national en produits de qualité et novateurs ici au Canada, afin de soutenir notre secteur alimentaire et agricole innovant. Je sais que nous n'avons pas assez de temps aujourd'hui, mais si vous pouviez nous fournir cette information par écrit, ce serait formidable.

Merci.

• (1155)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Dickinson, nous avons M. Williams pour cinq minutes et Mme Fortier pour cinq minutes. J'espère que nous pourrons les entendre avant que vous deviez partir.

**Mme Arlene Dickinson:** Oui, j'ai jusqu'à 12 h 15. Ma réunion suivante vient en fait d'être repoussée, comme je l'ai dit, alors je peux rester 20 minutes de plus.

**La présidente:** Merci beaucoup.

**M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC):** Six autres tours...

Merci, madame la présidente.

Merci à tous nos témoins d'être ici aujourd'hui. C'est formidable. L'entrepreneuriat en général est un excellent sujet de discussion.

Madame Dickinson, je vous remercie d'être ici aujourd'hui. Compte tenu de l'augmentation générale de l'impôt sur les gains en capital, pensez-vous que le gouvernement a été particulièrement gentil envers les entrepreneurs au Canada?

**Mme Arlene Dickinson:** Je ne pense pas que le gouvernement ait vraiment compris les entrepreneurs au Canada; c'est ainsi que je décrirais la situation. Je ne pense pas que ce soit malveillant. Je pense qu'il s'agit simplement d'être... Je pense que le gouvernement ne comprend pas comment fonctionne l'entrepreneuriat et ce dont les entrepreneurs ont besoin de la part du gouvernement. On voit des choses comme la mise en place de supergrappes et le financement destiné précisément aux femmes entrepreneures. Cependant, les règles et les paramètres qui entourent tout ça ne respectent pas l'esprit d'entrepreneuriat.

Je dirais qu'il s'agit davantage d'un manque de compréhension que d'une tentative d'être méchant.

**M. Ryan Williams:** Vous avez écrit que le gouvernement prétend que l'impôt sur les gains en capital est un investissement dans les entreprises canadiennes. Y a-t-il des preuves concrètes que ces fonds vont aux entrepreneurs, ou pensez-vous qu'il s'agit simplement d'une ponction fiscale?

**Mme Arlene Dickinson:** Je dirais que tant que le gouvernement ne nous dira pas comment il va dépenser l'argent, cela ressemblera à une ponction fiscale. Tant que nous ne saurons pas exactement comment cet argent sera réinjecté dans l'économie de manière constructive, avec une certaine reddition de comptes, nous aurons l'impression qu'il s'agit d'un mécanisme pour mettre plus d'impôts dans les coffres du gouvernement.

**M. Ryan Williams:** Je ne sais pas si vous avez vu les récents graphiques sur le PIB par habitant au Canada. Pendant très longtemps, nous avons suivi le rythme des Américains, mais au cours des six dernières années en particulier, il y a eu un écart important et croissant entre le PIB par habitant des Américains et celui des Canadiens. Le travailleur américain moyen gagne maintenant 22 000 \$ de plus que le travailleur canadien moyen. Nous avons vu un demi-billion de dollars s'envoler vers les États-Unis. Sommes-nous prêts pour un nouveau gouvernement Trump chez nos voisins du Sud, et notre gouvernement est-il équipé pour faire face à cet écart massif et grandissant du PIB par habitant au cours des neuf dernières années?

**Mme Arlene Dickinson:** J'ai dit haut et fort que nous avons besoin d'une stratégie pour l'avenir qui soit une stratégie canadienne, et non une stratégie réactive. Bien sûr, nous devons nous préparer à ce qui va se passer chez nos voisins du Sud. Cependant, tant que nous n'aurons pas notre propre plan et une stratégie qui tirent parti de notre population instruite, de nos compétences, de nos ressources naturelles, des choses que nous contrôlons — tant que nous n'aurons pas un plan pour l'avenir qui se tourne vraiment vers l'avenir et qui n'est pas une solution à court terme —, nous serons très exposés aux énormes répercussions sur notre économie de ce qui se passe aux États-Unis. Je ne pense pas que nous soyons prêts, parce que je ne crois pas que le Canada ait un plan et une stratégie pour l'avenir.

**M. Ryan Williams:** C'est très préoccupant, car la première fois que l'écart a commencé à se manifester, c'était après 2016, et le gouvernement se retrouve de nouveau dans la même position, face à une autre présidence de Trump. L'écart s'est creusé.

Pensez-vous que si nous n'avons pas de plan, comme vous l'avez dit, sous le gouvernement actuel, cet écart continuera de se creuser?

**Mme Arlene Dickinson:** Tout gouvernement, que ce soit le gouvernement actuel ou celui qui lui succédera au pouvoir, doit avoir un plan. C'est de cette manière que fonctionne le milieu des affaires. Les entreprises établissent un plan. Elles n'essaient pas de plaire à tout le monde. Elles s'efforcent de maintenir le cap et d'avoir en tout temps une idée claire et raisonnée de ce qu'elles veulent accomplir. Comme je l'ai dit, je ne vois pas de plan au Canada. Aucune stratégie n'a été mise sur pied qui permettrait au pays de se tailler une place au moyen de ses propres ressources. Nous sommes trop souvent en mode réaction.

**M. Ryan Williams:** Vous êtes une pro du capital de risque. J'aime cette filière. Vous avez aussi parlé d'expansion des entreprises et de la nécessité d'accroître les activités commerciales au Canada. Les Américains génèrent 200 milliards de dollars en capital de risque par année, comparativement à 6 milliards de dollars pour les Canadiens selon les dernières statistiques. Les entreprises dirigées par des femmes représentent moins de 2 % du capital de

risque au pays. Comment générer davantage de capital de risque et comment nous assurer d'avoir plus de fonds pour permettre aux investisseurs de prendre des risques dans les entreprises canadiennes et de permettre à ces entreprises de prendre de l'expansion?

**Mme Arlene Dickinson:** Comme je le disais, il faut mettre en place de meilleures mesures incitatives fiscales pour encourager les investissements, notamment en offrant du financement pour le capital de risque ou pour les investissements providentiels. Les mesures incitatives doivent être plus attrayantes.

Je suis une personnalité connue. Je dois ma notoriété à ma participation à une émission de télévision et à mon statut d'entrepreneuse. La mise sur pied de mon premier fonds a été la tâche la plus ardue de ma vie, mais je n'en aurais pas arraché autant si j'avais été un homme.

Constituer du capital dans un environnement de capital de risque n'est pas une sinécure. Toutes les femmes qui ont témoigné aujourd'hui qualifieraient de laborieuse la mobilisation de fonds, peu importe le secteur. Même avec mon expérience, je trouve cette tâche colossale. Imaginez à quel point c'est difficile pour toutes celles qui ne possèdent pas mon bagage de percer dans l'environnement du capital de risque. Les règles et les règlements du financement gouvernemental destiné à l'écosystème du capital de risque compliquent énormément l'obtention et la production de valeur pour les investisseurs dans ce secteur.

Les joueurs du capital de risque sont en difficulté au Canada. Ils ont du mal à aller chercher des entreprises privées prêtes à verser des fonds dans leur écosystème, qui compte beaucoup trop sur le financement gouvernemental. Il faut donc trouver comment encourager les entreprises privées à investir dans le capital de risque en mettant notamment sur pied de bonnes mesures incitatives appropriées.

● (1200)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Je cède la parole à Mme Fortier pour cinq minutes.

[Français]

**L'hon. Mona Fortier (Ottawa—Vanier, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Je vous remercie tous et toutes de votre présence aujourd'hui pour contribuer à cette étude très importante qui nous permettra de faire des recommandations très claires. Vous en avez déjà fait plusieurs.

J'aimerais poser des questions à Mme Bobiwash.

D'abord, j'aimerais dire que j'ai trouvé votre témoignage impressionnant. J'aimerais en savoir plus sur votre expérience et sur celle d'autres femmes que vous connaissez, qui ont besoin de soutien ou qui ont eu du succès.

Pouvez-vous nous parler de l'importance de l'apport des femmes autochtones au développement économique et nous faire part d'histoires à succès, si vous en avez?

[Traduction]

**Mme Helen Bobiwash:** Les femmes autochtones jouent un rôle très important dans leur communauté. Elles prennent soin de leurs proches, mais leur contribution ne s'arrête pas là. Les femmes qui réussissent deviennent des modèles pour leur communauté. Elles incitent les autres à viser haut dans le monde des affaires. Elles deviennent très influentes dans leur communauté.

Le succès obtenu par ces femmes est vraiment important, non seulement pour les communautés autochtones, mais aussi pour le Canada puisque la prospérité croissante des Autochtones entraîne des retombées dans tout le pays.

J'ai entendu des histoires vraiment inspirantes en discutant avec des femmes autochtones. Au niveau local, dans ma région du Nord de l'Ontario, je viens d'apprendre ce week-end l'existence de Kathryn Corbiere, qui exerce le métier de soudeuse dans l'île Manitoulin. Je précise que la soudure est un secteur à très forte prédominance masculine. Or, Mme Corbiere a dessiné et créé le nouveau trophée de la ligue nationale de crosse établie en Pennsylvanie. Le week-end dernier, elle s'est rendue sur place pour livrer son œuvre, et elle a assisté à la présentation du trophée au terrain national de la ligue. Elle combine sa créativité et ses compétences techniques de soudeuse dans son travail qui a un retentissement dans tout le pays et désormais jusqu'aux États-Unis.

Une autre femme qui réside dans l'île Manitoulin, Ann Beam, issue d'une famille d'artistes, travaille avec de l'aquarelle composée de matériaux non toxiques vendue dans des emballages sans plastique. Son processus artistique est entièrement durable. Ses produits ont été les premiers articles autochtones à être vendus par Indigo. Elle les expédie aujourd'hui un peu partout sur la planète.

Mme Beam a vécu de grandes difficultés financières et relationnelles. Elle m'a raconté en détail certains aspects de l'adversité à laquelle elle a été confrontée, et je suis heureuse de vous avoir relaté une partie de son histoire. Son entreprise va très bien. Elle est encore considérée comme une petite entreprise selon les paramètres de l'évaluation de la taille des entreprises du gouvernement, mais elle apporte énormément à sa communauté en montrant aux autres qu'il est possible comme artiste d'utiliser de la peinture non toxique et durable.

**L'hon. Mona Fortier:** C'est formidable. Merci.

Je suis enchantée de recevoir aujourd'hui l'organisme Pauktuutit Inuit Women of Canada. Je travaille étroitement avec les femmes inuites dans ma circonscription, Ottawa—Vanier, qui compte une grande population inuite, particulièrement dans le secteur des arts et de la culture. Pourriez-vous fournir au Comité des exemples de femmes inuites entrepreneures qui exportent leurs produits grâce au soutien financier du gouvernement?

• (1205)

**Mme Kim Oliver:** Des femmes travaillent dans bon nombre d'entreprises familiales. Certaines vendent leurs œuvres d'art. J'habite à Terre-Neuve-et-Labrador, et je connais une femme du Nunatsiavut dont l'entreprise a pris beaucoup d'expansion. Cette femme possède deux hôtels et trois épicerias dans trois communautés différentes sur les cinq que compte le territoire.

Je ne sais pas si elle a reçu du soutien du gouvernement dans la phase de développement de son entreprise, qui s'est fait petit à petit au fil du temps. C'est formidable de regarder cette entreprise grandir.

**L'hon. Mona Fortier:** Merci beaucoup.

**La présidente:** Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Mme Dickinson est-elle toujours avec nous?

[Traduction]

**La présidente:** Elle est encore là. Nous continuerons à lui poser des questions jusqu'à ce qu'elle nous signale son départ.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** C'est parfait.

Selon un rapport d'Affaires mondiales Canada, l'obstacle le plus important, lorsqu'une PME exporte ses produits, est de nature logistique. On parle de la distance, des coûts de transport et des frais de courtage. On le sait, cela touche plus intensément les entreprises exportatrices qui appartiennent à des femmes. Les obstacles frontaliers constituent la deuxième catégorie d'obstacles majeurs avec un écart important entre les genres.

Selon vous, pourquoi ces obstacles affectent-ils davantage les entreprises qui appartiennent à des femmes? Comment pourrait-on les atténuer?

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** Il faudrait que je réfléchisse un peu à la question. J'aimerais d'abord lire le rapport. Une fois que je l'aurai lu, je vais certainement vous revenir avec mes idées, mais seulement lorsque je serai mieux informée sur la situation dont vous parlez.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Est-ce de l'inégalité entre les entreprises appartenant à des hommes et celles appartenant à des femmes que vous n'étiez pas au courant, ou est-ce plutôt des détails du reste du rapport?

Autrement dit, selon vos propres observations, et sans avoir pris connaissance de la démonstration et des conclusions du rapport, êtes-vous arrivée à des conclusions similaires? Si oui, comment les expliquez-vous?

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** Oui. Si vous parlez des différences concernant...

Encore une fois, je reviens à la réponse que j'ai fournie initialement sur les possibilités, les relations et les portes ouvertes et les raisons pour lesquelles les portes sont ouvertes ou non. Je peux seulement vous dire que les idées préconçues constituent le plus gros obstacle pour les femmes. Je n'ai pas d'autres explications. Hormis les préjugés, je ne peux pas imaginer d'autres raisons pour lesquelles les entreprises dirigées par des femmes éprouvent plus de difficulté... ou n'ont pas les mêmes possibilités que les entreprises dirigées par des hommes. Comme les exemples d'entreprises détenues par des femmes qui vont incroyablement bien — mieux que les autres pour la plupart — sont légion, je n'ai pas de réponse à fournir à part les préjugés présents dans la société.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Desjarlais, vous avez deux minutes et demie.

**M. Blake Desjarlais:** Merci beaucoup, madame la présidente.

En plus d'attiser la curiosité, la mise en place d'une stratégie industrielle aurait peut-être aussi un très grand potentiel d'innovation si le pays canalisait ses ressources naturelles et sa main-d'œuvre qualifiée, qui se caractérisent par leur abondance, vers l'atteinte d'un objectif commun qui serait de montrer aux investisseurs, aux syndicats et peut-être aux entreprises autochtones dans l'extrême Arctique comment participer à la mise en valeur d'un produit provenant du Canada.

Prenons par exemple le sirop d'érable. Ce produit faisait partie des grandes priorités nationales tant commerciales que promotionnelles au cours des années 1960, 1970 et 1980. Cet aliment si simple est un produit façonné par le Canada. Le gouvernement a affecté énormément de ressources pour arrimer le savoir-faire traditionnel acéricole à un produit de grande qualité, hautement développé, novateur et exportable.

Ce type de stratégie industrielle m'intéresse vraiment en tant que chercheur. Nous pourrions mettre sur pied des mesures incitatives pour les travailleurs et le pays en vue d'adopter une approche nationale pour la promotion des produits et pour la mise en valeur du caractère exportable du Canada.

Je vais m'entretenir avec Mme Bobiwash pour savoir comment, selon elle, nous pourrions reproduire le même degré d'innovation, la même efficacité promotionnelle et la même emprise sur le marché avec un produit autochtone. Le Jolly Jumper, par exemple, est un produit conçu par des femmes autochtones qui est exporté aujourd'hui partout dans le monde. Je suis très fier de ce succès. Nous ne faisons pas assez valoir ces innovations au pays. Nous devrions être fiers des inventions au pays. Les femmes autochtones ont inventé un des produits pour bébés les plus emblématiques.

Madame Bobiwash, quelle autre solution d'innovation ou produit novateur pourrait, selon vous, conférer ce niveau de prestige national et international aux femmes autochtones?

● (1210)

**Mme Helen Bobiwash:** Vous entrez dans mon univers lorsque vous parlez du sirop d'érable, car j'ai passé beaucoup de temps dans les bois à recueillir de l'eau d'érable et à aider les gens à préparer du sirop.

Une chose que j'ai remarquée depuis la pandémie de COVID, c'est le succès notable que récoltent les artistes du perlage au Canada grâce aux médias sociaux. La stratégie industrielle dont vous parliez pourrait vraiment aider ces artistes à mettre sur pied quelque chose de planifié et de pensé pour l'industrie du perlage dans son ensemble. Ces femmes sont réparties un peu partout au Canada. Elles se trouvent dans le Nord, dans le Sud, dans les centres urbains et dans les régions rurales et éloignées. La stratégie pourrait changer considérablement la donne pour les artistes du perlage et leur amener beaucoup de prospérité.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Martel, vous avez cinq minutes.

[Français]

**M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie toutes les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Madame Dickinson, je vous remercie d'avoir accepté de rester un peu plus longtemps. Ma première question s'adresse justement à vous.

Le gouvernement libéral a mis en place des initiatives coûteuses, comme la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Toutefois, en ce qui concerne la durée de vie des entreprises, les données montrent que les écarts entre les hommes et les femmes persistent.

J'aimerais savoir pourquoi, selon vous, ces programmes n'ont pas permis de combler ces écarts. Quels changements pourrait-on y apporter?

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** Les programmes n'ont pas comblé les écarts parce que les fonctionnaires qui les ont mis sur pied n'étaient pas des entrepreneurs. Il faut faire participer les entrepreneurs à l'élaboration et à la structuration des programmes au lieu de solliciter leurs observations une fois les programmes mis en œuvre. Une des raisons pour lesquelles les objectifs n'ont pas été remplis, c'est parce qu'ils n'ont pas été conçus au départ par des entrepreneures, et que le déploiement des programmes entrave la participation.

Les programmes ne fonctionnent pas parce qu'ils sont opaques et pas assez conviviaux. Les règles sur l'admissibilité, la présentation des demandes, les échéanciers et l'endroit où envoyer les demandes sont beaucoup trop foisonnantes.

En outre, les programmes ne tiennent pas compte de la réalité différente des femmes, ce dont ont fait état, justement, tous les témoins aujourd'hui. Elles quittent le monde des affaires en raison de la tâche titanesque que constitue la gestion des responsabilités qui leur échoient. Pendant la COVID, les femmes prenaient soin des enfants, supervisaient l'apprentissage scolaire, s'occupaient des tâches ménagères et aidaient leurs parents. Elles ont abandonné leur carrière et leur entreprise pour soutenir leur famille, la maison et toutes les tâches domestiques pendant que leur conjoint continuait à travailler.

Dans les compromis que font les conjoints dans la plupart des relations, ce sont les femmes qui en sortent perdantes. Elles renoncent à des occasions et à l'exercice de leurs compétences pour faire ce qu'on attend d'elles. Certaines femmes font ces choix par conviction, mais si vous vouliez connaître mon avis sur la stratégie destinée aux femmes, je vous dirais que cette stratégie ne tient pas compte de l'autre sphère avec laquelle nous devons composer. Les femmes croulent sous les tâches et les responsabilités. La stratégie occulte l'énorme pression et les défis auxquels les femmes sont confrontées.

Elle n'a pas été pensée par et pour des entrepreneures.

● (1215)

[Français]

**M. Richard Martel:** Madame Dickinson, on sait que les libéraux ont promis des milliards de dollars pour soutenir les petites et moyennes entreprises. Toutefois, des allégations de mauvaise gestion ou de favoritisme ont émergé, notamment quant à l'attribution des fonds.

En tant qu'investisseuse, comment évaluez-vous la transparence et l'efficacité des fonds publics en ce qui concerne le soutien aux entreprises féminines? Quel mécanisme de reddition de comptes devrait être mis en place pour contrer cela?

[Traduction]

**Mme Arlene Dickinson:** Le fonds District Ventures Capital a investi dans environ 35 entreprises, dont un trop grand nombre, qui étaient par ailleurs dirigées par des femmes, ont cessé leurs activités parce qu'elles ne parvenaient pas à accéder au financement. Il y a de quoi mettre en doute l'efficacité d'un programme lorsque les entreprises finissent par être rentables après avoir fait elles-mêmes le gros du travail d'innovation et de création de produits ou de services et avoir commercialisé et intégré ces derniers à un marché. Ces entreprises ont tiré le diable par la queue. Elles ont utilisé leur carte de crédit ou ont fait ce qui s'imposait pour atteindre le bon rythme de croissance, mais elles ne parviennent pas à obtenir de financement. Soit elles sont trop petites, soit elles n'ont pas la bonne stratégie. Comme elles sont évaluées avec de mauvais critères, elles n'obtiennent pas de financement.

Aujourd'hui, bon nombre d'entreprises cessent leurs activités à défaut de financement. Pourtant, des milliards de dollars de financement existent quelque part. Pourquoi ce financement est-il inatteignable? Le Canada n'est pas très peuplé. Un grand nombre d'entreprises appartenant à des femmes ont besoin de soutien, mais peu en obtiennent. Où vont les capitaux? Qui doit rendre des comptes sur l'attribution des fonds et sur les résultats obtenus?

Encore une fois, les mesures bancales sont trop nombreuses, tout comme les personnes qui n'ont pas les compétences voulues pour évaluer l'efficacité des programmes. Pour autant que je sache, aucun rapport n'a été publié sur les résultats. Les mesures de réussite ne sont pas rendues publiques.

Voilà qui est problématique. Nous avons un grave problème au pays. Les entreprises déclarent faillite parce qu'elles ne peuvent pas obtenir de capitaux de la part des institutions financières pourtant mises sur pied par le gouvernement pour fournir du financement. Ce système n'a aucun sens.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous avons nettement dépassé le temps, monsieur Martel.

**Mme Arlene Dickinson:** Je suis désolée. Je me suis laissée emporter.

**La présidente:** Merci, madame Dickinson. Vous devez nous faire faux bond, mais je vous remercie beaucoup d'être venue témoigner.

Nous passons à M. Sheehan pour cinq minutes.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Madame Dickinson, avant que vous ne partiez, je veux vous remercier de votre témoignage.

Vous avez effleuré la question du manque de coordination des programmes entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et peut-être les gouvernements locaux. Si vous avez le temps — plus tard, car je suis conscient que vous devez partir —, pourriez-vous nous transmettre par écrit vos observations à ce sujet?

Cet aspect est crucial. En effet, les femmes cognent à la mauvaise porte parce qu'elles sont serrées dans le temps, comme tous les témoins l'ont souligné aujourd'hui, que ce soit parce qu'elles prennent soin de proches ou pour des raisons de sécurité. Elles cogneraient toutefois aux bonnes portes si elles disposaient d'assez de temps. Si vous avez la possibilité de nous transmettre votre perspective par écrit, ce serait très utile.

Merci.

**Mme Arlene Dickinson:** Je le ferai avec plaisir.

Je tiens à remercier les membres du Comité de leur écoute et de leurs questions. Je suis vraiment reconnaissante d'avoir eu l'occasion d'exprimer mon point de vue.

**La présidente:** Nous attendrons votre réponse. Si vous pouviez l'envoyer au greffier, nous la transmettrons aux membres du Comité.

Merci beaucoup.

Nous retournons à M. Sheehan.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup.

Merci encore à tous les témoins. C'est extrêmement instructif.

J'aimerais donner la parole à Mme Helen Bobiwash, qui vient du Nord de l'Ontario.

Je viens de Sault Ste. Marie, le territoire traditionnel de la Première Nation de Garden River, de la Première Nation de Batchewana et des Métis, patrie de l'Île de la Tortue et de Bawating.

Récemment, nous avons travaillé en étroite collaboration avec les Premières Nations et les entrepreneurs concernant les débouchés liés à l'environnement et les entreprises créées par les Premières Nations dans la région. Cela comprend l'annonce récente d'un financement de 747 000 \$ pour la protection de la flore et de la faune du lac Supérieur, du lac Huron et de la rivière St. Marys, par exemple, les chauves-souris dans la région de la Première Nation crie de Missanabie.

Si je soulève cette question, c'est qu'elle est d'une importance capitale, en raison des pêcheries des Grands Lacs. N'oublions pas que la région où je me suis établi, où mes ancêtres se sont établis, était un lieu de pêche traditionnel pour de nombreux peuples venant de toutes les parties de ce qui constitue aujourd'hui les États-Unis et le Canada. Ils venaient y pêcher, et ils avaient l'habitude d'y faire du commerce. Cela allait de soi: aller là était une occasion de faire des affaires et du commerce.

Quelles mesures pouvons-nous prendre pour continuer de renforcer ces activités — comme les pêcheries dans le lac Michigan et le lac Supérieur, dans la région d'Agawa, entre autres régions —, ainsi que d'autres choses par l'intermédiaire d'un outil comme FedNor, qui est une agence de développement économique régional?

• (1220)

**Mme Helen Bobiwash:** Je vous remercie de la question. Je passe beaucoup de temps à Sault Ste. Marie. Je suis donc ravie d'être ici avec vous aujourd'hui.

Concernant les pêcheries et les Grands Lacs, les Grands Lacs sont le cœur de notre Terre mère, et l'Île de la Tortue est très importante pour nous. Je pense au modèle des gardiens des côtes, en Colombie-Britannique. Je sais que du financement fédéral est maintenant disponible pour les programmes des gardiens de l'environnement autochtones, pour la terre ou l'eau, mais il faut en faire plus pour reconnaître le savoir et l'expertise des peuples autochtones sur l'environnement. Je pense que le programme des gardiens doit être entièrement financé dans la région des Grands Lacs, avec des fonds fédéraux et provinciaux, afin de soutenir la vie dans ces plans d'eau.

Je crois également qu'il faut investir davantage dans la formation. On parle des STIM, n'est-ce pas? Il s'agit de science et de technologie. Les Autochtones n'atteignent toujours pas les mêmes résultats que les non-Autochtones en matière d'enseignement post-secondaire. Il nous faut plus de ressources pour étudier dans ces domaines, car pour accroître notre crédibilité dans l'écosystème des scientifiques de l'environnement, nous devons malheureusement montrer que nous possédons les connaissances occidentales en plus de notre savoir autochtone sur l'environnement.

**M. Terry Sheehan:** Il y a aussi d'autres choses. FedNor fait maintenant partie de Services aux Autochtones. Je sais que la ministre parle beaucoup de réconciliation économique. Dans quelle mesure les agences de développement économique régional pour appuyer cette culture d'entrepreneuriat autochtone qui semble très dynamique? J'ai vu un nombre considérable de nouvelles entreprises ces dernières années. Pourriez-vous faire quelques commentaires au sujet de cette croissance?

**Mme Helen Bobiwash:** Je connais très bien FedNor, puisque je suis à Sudbury et que j'ai travaillé avec les Premières Nations. Je pense que ces organismes de développement régional sont très importants, car ils comprennent l'économie de la région. Leur personnel est plus proche des communautés, a une meilleure compréhension des communautés et établit souvent de meilleures relations parce qu'ils sont sur les lieux plus fréquemment que le personnel d'autres programmes. Je l'ai constaté avec FedNor, ainsi qu'avec l'agence régionale du Canada atlantique. Je pense que cela témoigne de l'importance d'établir des relations plus fortes et une meilleure compréhension.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Baldinelli, vous avez cinq minutes.

**M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC):** Merci, madame la présidente.

J'aimerais remercier les témoins de leur présence cet après-midi.

Il est intéressant que pratiquement tous les témoins aient parlé des difficultés et des défis relativement à l'accès au capital.

J'aimerais commencer par Mme Oyelade, de Casa Foundation.

Plus tôt, vous avez dit dans votre témoignage que vous avez travaillé dans le domaine des services bancaires d'investissement. Nous avons constaté que de manière générale, les entreprises en démarrage dirigées par des femmes ne reçoivent que 2,3 % du financement par capital de risque. Comment nos programmes peuvent-ils être conçus de façon à éliminer les obstacles au financement des entreprises dirigées par des femmes?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Merci encore. Merci, madame la présidente, pour cette question.

Personnellement, je pense que diverses mesures sont requises pour éliminer ces obstacles. Il s'agit notamment de rendre les studios d'entreprises plus adaptés aux femmes, en créant une plateforme, des plateformes d'écosystème spécifiquement conçues pour les femmes, où les gens — les femmes — ont un accès direct, ce qui n'est pas le cas actuellement. Ils sont de nature générale, et les obstacles sont attribuables aux préjugés, aux problèmes dont nous avons parlé aujourd'hui.

Les autres témoins ont mentionné que les obstacles tiennent du fait que les gens sont plus à l'aise d'avoir affaire à nos homologues masculins, et c'est tout simplement vrai. C'est la vérité. Ils aiment

cela. Par conséquent, j'estime que la création de studios ou de laboratoires d'entreprises, de studios de capitaux propres et de capital de risque, sera une solution importante. Pourquoi? Parce que ces studios offrent un accès à diverses ressources, à du mentorat avec des gens aux vues similaires, avec des gens qui surveillent vos arrières.

Les femmes ont parfois de la difficulté à faire du réseautage et à choisir les membres de leur conseil d'administration, en raison de questions familiales. Ces studios d'entreprises regroupent des gens aux vues similaires. C'est un endroit où les gens peuvent trouver les membres de leur conseil d'administration, ainsi que du mentorat. Les gens deviennent des partenaires de responsabilité, qui vous rendent des comptes, car le fait de faire partie d'un même groupe permet la responsabilisation par les pairs. C'est plus facile que de s'intégrer à un groupe d'hommes.

• (1225)

**M. Tony Baldinelli:** Je reviens au point que vous avez soulevé plus tôt, dans votre témoignage, lorsque vous parliez des plateformes d'écosystème qu'il faut créer. Si vous aviez une recommandation à faire, pourriez-vous parler des changements possibles aux politiques que le gouvernement pourrait considérer, par rapport au capital de risque, en examinant des solutions aux problèmes de ce genre?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Certainement, avec plaisir. Il s'agirait d'ajuster la politique existante, peut-être, ou la stratégie existante qui oriente la mise en œuvre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. J'ai parlé de la création de studios d'entreprises et de la possibilité d'un fonds de dotation. J'ignore comment vous appelez ce type de politique. Toutefois, ces mesures offriraient aux femmes qui ont obtenu un financement initial une certaine assurance, une certaine certitude que la pérennité de leur entreprise est garantie.

Certes, elles ont obtenu un premier financement — 5 000 \$, 10 000 \$, 50 000 \$, etc. —, qui aide leur entreprise pour les deux prochaines années, mais qu'arrive-t-il après deux ans? Voilà pourquoi les entreprises cessent leurs activités: après deux ans, leur viabilité à long terme n'est plus garantie. En outre, dans le milieu, les laboratoires et studios d'entreprises leur permettent d'avoir un accès à la clientèle. Comme vous le savez, il est difficile pour les femmes de faire du réseautage le soir, comme leurs collègues masculins. Elles ne peuvent pas aller jouer au golf à une heure du matin. Elles ne peuvent pas obtenir du mentorat auprès de collègues masculins, parce que cela pourrait contrarier leur conjoint. Les femmes peuvent donc trouver, dans les studios d'entreprises réservés aux femmes, des mentors, des modèles qui ont connu du succès.

**M. Tony Baldinelli:** Je vous remercie. J'aimerais simplement revenir sur certains témoignages d'autres témoins au sujet de l'impôt sur les gains en capital. Certaines réformes à l'impôt sur les gains en capital ont suscité des préoccupations chez les femmes entrepreneures. En quoi ces défis pourraient-ils toucher les femmes d'affaires en commerce international de manière disproportionnée, et quelles seraient vos recommandations pour atténuer les répercussions négatives possibles?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Oui, cela aura indéniablement d'importantes répercussions sur les revenus, notamment, car les femmes ont actuellement de la difficulté à générer des revenus avec les entreprises qu'elles administrent. Étant donné l'accès limité au capital, etc., et les revenus limités actuellement générés, l'ajout d'une autre série d'impôts aura des répercussions négatives sur les niveaux actuels des activités.

Donc, je pense qu'il existe d'autres moyens, dont on discute actuellement, pour inciter les femmes à faire des affaires à l'échelle mondiale, à l'international. Je pense — c'est ma recommandation — qu'il faut se concentrer directement sur ces aspects afin d'élaborer des politiques visant à réduire le montant ou les taux d'imposition pour les entreprises qui ne sont pas encore florissantes, au lieu de leur enlever le peu qu'elles ont.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Badawey pour cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Vance Badawey (Niagara-Centre, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être venues pour présenter leurs observations. Aujourd'hui, j'aimerais obtenir de vous des idées concrètes, car cette réunion n'est pas la nôtre, mais la vôtre. Nous dépendons de notre analyste pour prendre note de vos idées, dans le but, évidemment, de les intégrer à notre rapport final. Bien entendu, nous présenterons des recommandations, et nous nous attendons à avoir une réponse de la ministre.

Je vais poser une question ouverte qui s'adresse à vous toutes. J'aimerais obtenir les idées qui aideront l'analyste de formuler certaines de ces recommandations.

Étant donné les difficultés auxquelles les femmes entrepreneures se heurtent pour accéder aux marchés internationaux — je parle des femmes canadiennes et du commerce international, c'est-à-dire l'accès aux marchés grâce à du financement et des réseaux commerciaux —, quelles mesures ou quels programmes ciblés contribueraient, selon vous, à réduire ces obstacles et à favoriser une participation plus équitable des entreprises dirigées par des femmes dans le commerce mondial?

Je vais commencer par vous, madame Oyelade, si vous voulez commencer.

**Mme Olutoyin Oyelade:** À mon avis, des ajustements à la stratégie actuelle s'imposent pour les aspects suivants.

Premièrement, les studios d'entreprise que j'ai mentionnés.

Deuxièmement, l'éducation doit être adaptée à la culture. Tout le monde parle de programmes de littératie numérique et financière, etc., mais la compréhension de ce concept... Il faut des programmes distincts et adaptés à la culture des gens. Ils doivent être culturellement adaptés aux besoins des femmes. Ma compréhension de l'expression « littératie financière » est générale, certes, mais cela peut avoir une tout autre signification pour une personne originaire d'Asie. Pour moi, la littératie financière, c'est rassembler des fonds et assurer le succès de ma famille. Parfois, ce n'est pas général, comme on peut s'y attendre. Cela peut être adapté aux besoins des femmes.

On parle du renforcement des capacités des femmes. Je dois préciser que les femmes ne sont pas incapables de gérer ces entreprises. J'ai dû écrire un article à ce sujet, intitulé « What Is Wrong with Women? », pour une discussion TED. Le problème, c'est que les attentes à l'égard des femmes sont différentes. Premièrement, il y a la famille. Sur les plateformes de l'écosystème dont j'ai parlé, la famille est gérée d'un côté, et l'entreprise de l'autre. Les femmes réussissent mieux en affaires lorsqu'elles savent que leur famille se porte bien. C'est un trait commun chez les femmes. C'est dans l'ordre des choses, et c'est ce que nous sommes. Si nous sommes

capables de faire cela et d'obtenir du financement en même temps, nous devenons plus productives.

Permettez-moi de commenter brièvement les propos de M. Blake.

Je pense que l'on mesure ce qui se fait. Par rapport à certains des points qu'il a soulevés, s'il était possible de lier à cela des produits précis en disant « Voici les principaux produits qui font notre renommée; trouvons des femmes entrepreneures qui peuvent les reproduire et les commercialiser à l'international pour nous », cela pourrait être une autre façon de voir les choses. Je pense qu'il faut créer des produits à cette fin et dire: « Voici des cibles pour les quatre premières années. Allons sur les marchés internationaux. » La demande pour ces produits — la technologie, etc. — est élevée.

• (1230)

**M. Vance Badawey:** J'aimerais avoir les commentaires des deux autres avant...

**La présidente:** [Inaudible]

**M. Vance Badawey:** Merci.

Si vous avez d'autres commentaires, n'hésitez pas à nous les envoyer, car c'est exactement ce que nous recherchons. Nous pourrions les intégrer à votre témoignage. Même les commentaires que vous enverrez après la réunion feront partie de votre témoignage.

Merci.

Madame Bobiwash, allez-y.

**Mme Helen Bobiwash:** Merci.

Je vais me concentrer sur deux aspects.

Le premier est la formation des fonctionnaires du gouvernement fédéral. Veillez à ce qu'ils reçoivent tous une formation sur la culture autochtone, afin qu'ils comprennent mieux l'expérience autochtone. Il faut également offrir la formation tenant compte des traumatismes, dont j'ai parlé plus tôt dans ma déclaration préliminaire.

L'autre point que je souhaite aborder est le suivant. Plus tôt, on a parlé du fait que les entreprises dirigées par des femmes n'ont pas la même longévité que les entreprises dirigées par des hommes. Pour avoir cette longévité, il nous faut des certitudes quant à la capitalisation et au financement disponibles et à la nature de l'écosystème dans lequel nous évoluons. J'ajouterais que les programmes doivent être établis dans une perspective à plus long terme. Les programmes doivent avoir une certaine longévité et ne pas se limiter à un engagement budgétaire de trois ou cinq ans. Ils doivent être permanents, afin d'offrir de la certitude aux organismes qui appuient ces femmes entrepreneures.

**M. Vance Badawey:** Merci.

Madame Oliver, la parole est à vous.

**Mme Kim Oliver:** Oui, je voudrais faire écho aux propos de Mme Helen Bobiwash.

La formation est importante. Il est important que les personnes qui travaillent avec les groupes autochtones aient une formation tenant compte des traumatismes pour comprendre. C'est un des obstacles que nous devons surmonter pour aller de l'avant et progresser.

J'aimerais également rédiger un mémoire pour compléter ma réponse à cette question.

**La présidente:** Je vous en prie.

**M. Vance Badawey:** Merci, madame Oliver.

Merci à tous les témoins. Comme je l'ai dit, si vous en avez l'occasion, prenez le temps de rédiger un document à envoyer au Comité. Nous pourrions l'ajouter à votre témoignage.

Merci, madame la présidente.

**La présidente:** M. Savard-Tremblay a deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci.

Ma prochaine question s'adresse à Mme Bobiwash.

Vous êtes comptable professionnelle agréée. Une étude sur l'entrepreneuriat féminin autochtone a été réalisée par l'Université Laval. Cette étude conclut que la Loi sur les Indiens rendrait plus difficile l'accès au financement ou au capital. Plusieurs témoins à qui j'ai posé la question lors des dernières séances m'ont confirmé la chose.

On sait notamment que l'article 29 de cette loi, qui concerne les biens situés dans une réserve, entraîne des restrictions qui empêchent l'utilisation de ces biens par les entrepreneurs comme garanties nécessaires pour accéder à du capital. On parle aussi des restrictions qui concernent les titres fonciers et le transfert de propriété, ce qui entraverait l'accès à la propriété du bien ou l'exploitation d'une entreprise.

Pourriez-vous commenter cette conclusion?

• (1235)

[Traduction]

**Mme Helen Bobiwash:** Absolument, je suis d'accord. Je l'ai moi-même constaté, car j'ai travaillé dans le secteur des prêts dans le passé. J'ai vu une banque qui ne pouvait pas prendre des biens situés dans une Première Nation comme garantie de prêt. Cela accroît le risque associé au prêt, de sorte que la banque ne prêtera pas à l'entreprise.

Voilà pourquoi les institutions financières autochtones sont devenues un élément important de la structure de financement dans de nombreuses collectivités des Premières Nations, mais pas seulement au sein des Premières Nations. Les entreprises hors réserve ont également leurs propres défis, mais elles sont moins liées à la Loi sur les Indiens.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** La Loi sur les Indiens a-t-elle d'autres conséquences sur l'entrepreneuriat, mis à part ce qu'on a évoqué, c'est-à-dire les articles sur les restrictions, entre autres?

[Traduction]

**Mme Helen Bobiwash:** Je dirai ceci: étant donné que la Loi sur les Indiens est une loi coloniale, elle ne se voulait pas une loi permanente. Elle était censée être temporaire. Je pense que cela a des répercussions à long terme sur l'entrepreneuriat autochtone et sur les femmes en particulier.

La Loi sur les Indiens était très patriarcale, et certaines de ses dispositions donnaient aux femmes autochtones un statut inférieur à celui des hommes autochtones. C'est toujours le cas, et le fait que

nous vivions ces expériences... Les femmes en particulier ont un statut économique et un niveau de scolarité inférieurs, et tout cela est lié à notre appartenance autochtone, ainsi qu'à notre sexe. Ces facteurs vont continuer à influencer notre vécu.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Desjarlais, vous avez deux minutes et demie.

**M. Blake Desjarlais:** Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Oliver, je vais vous poser une question sur les défis que vous affrontez, en particulier dans votre rôle de représentante d'entreprises qui connaît, j'en suis sûr, un grand nombre d'entrepreneurs dans le Nord qui font face à des défis uniques en raison de la géographie.

Le Canada est le deuxième plus grand pays du monde. Je suis encore surpris aujourd'hui que nous n'ayons pas la capacité de tirer profit de notre immense richesse pour créer des chaînes d'approvisionnement du Nord vers d'autres régions — y compris simplement vers d'autres centres urbains au Canada —, et encore moins pour la production internationale.

Certains de ces défis sont propres au Nord, en particulier les problèmes plus récents liés aux changements climatiques.

Quelles répercussions les changements climatiques ont-ils eues sur les entrepreneurs de votre région, et comment ces derniers surmontent-ils ces obstacles?

**Mme Kim Oliver:** Je pense que les changements climatiques touchent tout le monde — pas seulement dans le Nord, mais partout.

J'aimerais également présenter une réponse écrite, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

**M. Blake Desjarlais:** Oui, c'est parfait. Cela me convient. Merci beaucoup d'être parmi nous aujourd'hui.

Je vais passer à Mme Oyelade. J'aimerais poser quelques questions sur la formation que vous recommandez et qui pourrait contribuer à la compétence culturelle; je pense que c'est ce que vous proposez. Il s'agit de veiller à ce que les organismes, en particulier les organismes fédéraux ou même les organismes privés, qui cherchent à travailler avec les entreprises que vous représentez... Ils auront des défis liés à la sensibilité culturelle, à la compréhension culturelle et à la sensibilisation culturelle.

Pourquoi est-il si important d'offrir ce genre de formation, en particulier aux fonctionnaires, dans le cadre de programmes d'approvisionnement comme le Fonds pour les femmes en entrepreneuriat?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Comme je l'ai mentionné plus tôt, en raison de nos divergences et de notre diversité — nous formons une population diversifiée —, nous apprenons certainement différemment, mais les questions culturelles revêtent encore plus d'importance dans ce domaine.

Permettez-moi de vous donner rapidement un exemple. La femme africaine moyenne est formée pour ne pas emprunter d'argent en affaires. C'est notre expérience, et quand on arrive dans un pays qui carbure au crédit, nous sommes confrontées au tabou de notre culture d'origine. Je voulais rapidement y faire allusion.

Nous sortons des gens... On nous inculque qu'il faut accumuler des économies au fil des ans. C'est pourquoi les associations d'épargne et de crédit différé et les systèmes comme les sou-sou — je ne sais pas si vous en avez entendu parler — sont comme des coopératives, par exemple. C'est pourquoi ces associations prospèrent dans les systèmes comptant des communautés asiatiques comme les Indiens et les Africains. Je crois que certaines cultures traditionnelles pourraient le comprendre.

C'est ce qu'on appelle un « sou-sou »: si vous n'avez pas l'argent nécessaire, vous en créez un dans la communauté pour emprunter de l'argent aux communautés. C'est pourquoi, lorsque vous avez votre propre financement, vous le consolidez et vous le renvoyez. Je ne parle pas des grandes entreprises du secteur minier ni des entreprises de taille moyenne qui sont très bien établies. Je parle des petites entreprises, des entreprises de taille moyenne, parce que ce sont elles qui constituent le moteur de toute nation. Donc, si nous devons en créer, nous devons tenir compte de l'expérience des entrepreneurs.

Nous n'allons pas manger au restaurant avec une carte de crédit parce que nous allons souper ou acheter des vêtements jusqu'à... On nous dit — ou on nous enseigne — qu'il faut un dossier de crédit pour avoir accès aux ressources et aux prêts. C'est pourquoi nous devons maintenant changer notre mentalité, mais on constate que, en moyenne, de façon générale, c'est culturel. Si la formation est maintenant généralisée pour tout le monde et que vous dites que c'est ainsi que vous comprenez la réalité et que c'est ainsi que cela devrait être, je rétorque: « Non. Je n'ai pas été élevée ainsi. Je ne dépense pas de l'argent que je n'ai pas. »

Quoi qu'il en soit, nous avons appris à comprendre le fonctionnement et à rembourser les prêts après un certain temps. Autrement, notre mère nous passera à tabac, ce que nous voulons éviter.

Voilà les nuances. Nous devons comprendre ces intersectionnalités et les intégrer dans les politiques, notamment. C'est pourquoi il est important de le faire.

J'espère avoir répondu à votre question.

• (1240)

**La présidente:** Oui. J'espère aussi que cela répond à la question, parce que nous vous avons certainement donné suffisamment de temps pour faire valoir votre point de vue. Merci beaucoup.

Monsieur Martel, vous avez quatre minutes.

[Français]

**M. Richard Martel:** Merci, madame la présidente.

Je vais partager mon temps de parole.

[Traduction]

**La présidente:** Vous avez quatre minutes, et M. Baldinelli en aura une.

**Des députés:** Ha, ha!

[Français]

**M. Richard Martel:** D'accord. Merci, madame la présidente.

Ma première question s'adresse à Mme Oyelade.

Sous le gouvernement actuel, les programmes de soutien semblent favoriser des initiatives symboliques plutôt que des initiatives qui ont des effets réels sur le terrain.

En tant qu'acteur clé dans le domaine du financement, quels conseils donneriez-vous pour recentrer les efforts du gouvernement sur des solutions pragmatiques et économiquement viables pour les entrepreneurs?

[Traduction]

**Mme Olutoyin Oyelade:** Je pense qu'on pourrait trouver un équilibre entre les deux types de solutions, qu'elles soient symboliques ou ciblées. Les solutions ciblées sont importantes pour la croissance économique, alors c'est crucial.

Mon expérience m'a appris que beaucoup de ressources sont offertes, mais que peu de groupes et d'écosystèmes communautaires en tirent parti; c'est en tout cas vrai pour les groupes que je supervise. Je pense que c'est une question d'information et d'accès à certaines des ressources. Certaines ressources sont effectivement accessibles. Là où le bât blesse, c'est que je ne suis pas certaine que tout le monde a accès à ces ressources en raison de l'information offerte; certains ne sont peut-être pas au courant, par exemple. C'est une partie de la réponse.

Je pense que les ressources ou le soutien ciblés de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat ont vraiment aidé, d'après ma propre expérience. Nous ne bénéficions pas de ce soutien. Cependant, certains groupes ont communiqué avec nous pour nous dire que ces ressources sont offertes par l'entremise du Fonds de prêts pour les femmes en entrepreneuriat. Le problème, cependant, c'est que nous ne sommes pas en mesure de les quantifier. Nous connaissons les données — ou elles sont à tout le moins facilement accessibles — pour les entrepreneures qui se trouvent au Canada. Or, à l'échelle mondiale, je ne suis pas certaine qu'il y a suffisamment de données sur les femmes entrepreneures pour que nous puissions mesurer leur santé financière, alors nous continuons à répartir les pourcentages: 16,8 % des femmes en affaires, 10 % exportent actuellement à partir du Canada. Comment ces pourcentages ont-ils évolué depuis le lancement de cette stratégie? Je pense que c'est l'équilibre que nous devons atteindre.

Par ailleurs, si nous sommes en mesure de mesurer la situation efficacement, nous saurons d'où viennent les lacunes, puis nous saurons comment les combler en fonction des renseignements actuels. L'autre partie concerne les mesures ciblées. Je suis noire — je fais partie des personnes autochtones, noires et de couleur, ou PANDC —, et je sais donc que des ressources ciblées ont été accordées à la communauté PANDC. Elles aident vraiment, je dois dire, parce qu'avant, je n'avais jamais vu ce genre de ressources ciblées.

• (1245)

[Français]

**M. Richard Martel:** Excusez-moi de vous interrompre, madame Oyelade, mais j'ai une autre question à vous poser, et le temps file.

Sous le gouvernement actuel, le Canada continue de régresser dans les classements internationaux en ce qui a trait à la compétitivité et à l'innovation. Cela affecte particulièrement les entreprises féminines.

À votre avis, comment le gouvernement a-t-il compromis l'avenir des femmes entrepreneures en n'ayant pas de priorités claires en matière d'innovation et de compétitivité? Quels changements immédiats recommanderiez-vous?

[Traduction]

**Mme Olutoyin Oyelade:** Je vais comparer rapidement ce que nous faisons au Canada avec ce que font les États-Unis et la Chine, par exemple. Je sais avec certitude qu'une analyse comparative rapide peut nous faire dire que le Canada manque d'aplomb pour promouvoir les femmes à l'échelle internationale. On pourrait dire cela, mais ce n'est qu'une partie de la réalité, parce que d'après certaines autres informations et données que nous commençons à lire, il semble que de nouvelles mesures soient prises pour promouvoir les femmes sur la scène internationale.

Je sais, par exemple, que le gouvernement chinois manifeste beaucoup d'intérêt en construisant plusieurs centres en Afrique — je suis originaire de là —, du Ghana au Nigéria. On voit qu'il a conclu une entente pour la construction d'infrastructures, notamment de voies ferrées. Elle a pris de grands terrains, qu'elle a commencé à parsemer d'incubateurs. Nous aurions cru que c'est une mesure à prendre, mais le Canada est un peu discret. Il faut que cela change.

Cependant, il se peut que nous profitons de la structure actuelle, car il y en a déjà une. Il existe déjà des politiques et des stratégies sur lesquelles nous pouvons nous appuyer et que nous pouvons utiliser dans ces régions.

**La présidente:** Merci beaucoup. Vous avez utilisé le temps de parole de M. Martel, mais je vais donner à M. Baldinelli la minute qu'il demandait.

**M. Tony Baldinelli:** Merci, madame la présidente.

Merci, madame Oyelade, de votre temps.

Je vais poursuivre dans la même veine que mon collègue. Vous avez parlé de programmes sur mesure qui tiennent compte de certaines des principales différences culturelles entre les groupes de femmes entrepreneures. En tant que membre d'un conseil d'administration qui travaille à la fois en Afrique et en Amérique du Nord, quelles principales différences voyez-vous dans le soutien des femmes dans le commerce international entre ces régions? Y a-t-il des... ou y a-t-il des pratiques exemplaires d'autres régions que nous pourrions adopter ici?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Absolument. Nous pouvons nous inspirer de certains éléments de la structure de certaines entreprises. Je pense qu'il faut favoriser la souplesse des idées et la génération d'idées novatrices sur des plateformes où l'on peut facilement présenter ses textes — comme on nous permet de le faire aujourd'hui, mais pas au niveau gouvernemental. Il faudrait le faire au niveau des organisations, du secteur privé et des organismes sans but lucratif, parce que les gens ont accès à ces forums. Nous devons faire preuve d'une plus grande ouverture d'esprit quant à la façon de proposer des idées, des concepts, etc. Nous devons permettre aux gens de donner vie à ces idées, que ce soit au niveau des organisations, du secteur privé ou des entreprises.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Encore une fois, lorsque vous soumettrez certaines de vos réflexions par écrit, vous voudrez peut-être également aborder cette question.

Madame Fortier, vous disposez de cinq minutes.

**L'hon. Mona Fortier:** Merci, madame la présidente.

Merci encore à vous toutes d'être ici aujourd'hui.

Madame Oyelade, je comprends ce que vous dites au sujet des mesures et des données. Je comprends l'idée générale de mesurer des paramètres, mais y a-t-il des paramètres précis dont nous devrions tenir compte et que nous devrions utiliser?

**Mme Olutoyin Oyelade:** Merci encore, madame la députée.

J'examinerais de nouveau attentivement le programme Femmes d'affaires en commerce international. Je n'ai pas tous les détails de ce programme. Cependant, je crois comprendre qu'il existe depuis un certain temps. Il fonctionne. Il est conçu pour être chapeauté par le Service des délégués commerciaux dans les régions. L'objectif principal est d'organiser des événements et de rassembler des groupes à l'échelle régionale et avec des entreprises autochtones à ces endroits.

En tant que femme d'affaires, je pense beaucoup au fait que les gens qui veulent vraiment faire des affaires à l'échelle internationale ont peut-être déjà une idée de ce qu'ils cherchent à faire. Il se peut qu'ils ne s'attendent pas principalement à être en communication avec des entreprises sur le terrain. Ils veulent probablement que quelqu'un leur tienne la main et les soutienne en leur fournissant du financement ou des capitaux pour faire une percée. Ouvrez des portes et assurez-vous de nous mettre en contact, au lieu d'organiser des événements, par exemple. Nous pensons que, mis à part le Service des délégués commerciaux, on pourrait confier à ces équipes du programme Femmes d'affaires en commerce international la responsabilité d'établir des cibles précises pour aider, non seulement à nous connecter ou à organiser des événements, mais aussi à créer des capitaux pour permettre la participation des intervenants. Il s'agit après tout d'un fonds. Je pense que le fonds a à voir avec les gens eux-mêmes sur le terrain, qui s'organisent.

Il faut mesurer les réalités et s'assurer que les responsables du programme obtiennent des détails et plus de données. « Combien d'entreprises avons-nous soutenues? Combien d'entre elles ont réussi à conclure un partenariat? » Cela devient un indicateur qui pourrait être mesuré au fil du temps et, par conséquent, nous fournir plus de données.

Le programme pourrait offrir ces services, car, comme son nom l'indique, il est censé soutenir les femmes d'affaires dans le commerce. Je ne suis pas certaine que l'objectif est atteint. C'est ce que je voulais dire.

• (1250)

**L'hon. Mona Fortier:** Je vous remercie.

J'ai une question qui s'adresse à tous les témoins. Que pensez-vous de l'outil que sont les missions commerciales? Je sais que notre gouvernement a mené de nombreuses missions commerciales. Je me demande si elles incitent les femmes à faire plus de commerce à l'étranger. Tout d'abord, les missions commerciales sont-elles un bon outil? Deuxièmement, si oui, comment pouvons-nous inciter les femmes à participer aux missions commerciales qui ont lieu?

Je vais commencer par Helen Bobiwash, qui est en ligne.

**Mme Helen Bobiwash:** Merci.

Je conviens que les missions commerciales sont un bon outil à utiliser. J'aimerais qu'il y ait des missions commerciales pour les femmes, et des missions commerciales pour les femmes autochtones.

Je sais que l'un des critères des missions commerciales est de démontrer que son produit peut être exporté. Je vais prendre l'exemple de mon entreprise. C'est une entreprise fondée sur le savoir. Je peux fournir mes services comptables partout dans le monde. J'aimerais beaucoup avoir l'occasion de faire du commerce entre Autochtones afin de partager mes connaissances, mais je dois prouver que je suis prête. Mon entreprise est un peu plus simple. Je n'ai qu'à me rendre sur les lieux pour parler aux gens. L'obligation de prouver le niveau de capacité auquel on se trouve déjà constitue un obstacle. Je comprends pourquoi. Il faut avoir du succès à l'échelle nationale avant d'exporter un produit.

Je pense qu'il serait utile d'organiser des missions exploratoires, où les gens d'affaires pourraient voir le côté conceptuel et se dire: « Oh, c'est en fait une occasion que je peux saisir. »

**L'hon. Mona Fortier:** Merci.

Kim Oliver, je vous écoute.

**Mme Kim Oliver:** Je vous remercie de la question. Je me ferai un plaisir de vous faire parvenir une réponse écrite.

Merci.

**L'hon. Mona Fortier:** Merci.

Madame Oyelade, je vous écoute.

**Mme Olutoyin Oyelade:** Pour ma part, je pense qu'il faudrait se concentrer sur l'abordabilité, le coût, parce que beaucoup d'entreprises sont encore à un stade où elles connaissent des difficultés. Les dirigeants y réfléchiront donc à deux fois avant de mettre de l'ordre dans leurs entreprises, à l'interne, et se lancer à l'international. Ce n'est pas qu'ils n'en sont pas au stade où ils peuvent prendre de l'expansion à l'échelle internationale; c'est simplement que leurs priorités sont différentes, selon le moment.

**La présidente:** Nous avons terminé trois séries de questions. Quelqu'un a-t-il une question brûlante à laquelle il faut répondre? Nous recevrons des renseignements par écrit de la part d'à peu près tous nos témoins d'aujourd'hui.

Si personne n'y voit de problème, je vais sincèrement remercier les témoins. Cette étude est très intéressante, et je pense que nous en apprenons tous énormément de tous nos excellents témoins. Je vous remercie toutes d'avoir pris le temps de vous joindre à nous aujourd'hui et de nous avoir fourni ces renseignements. Nous avons hâte de recevoir vos rapports écrits.

D'accord, merci. Jeudi, nous nous pencherons sur le bois d'œuvre, et le 2 décembre, sur le bois d'œuvre et les émissions. Nous consacrerons une heure à chaque sujet.

La séance est levée.





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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

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

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

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :  
<https://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

---

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>