



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 051 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 30 mars 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le lundi 30 mars 2015

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)): Chers collègues, nous allons commencer tout de suite car, et je m'en excuse auprès de nos témoins, notre séance sera interrompue par des votes. Nous allons commencer par les témoignages, et lorsque les cloches sonneront, nous devrons partir. À notre retour, les témoins termineront leurs exposés et nous passerons ensuite aux questions.

Nous allons commencer par les témoins qui se joignent à nous par vidéoconférence pour les 10 prochaines minutes, puis nous continuerons dans l'ordre prévu. Ainsi, s'il arrive quelque chose pendant notre absence et que nous perdons la vidéoconférence, nous aurons au moins pu entendre ce témoignage.

Nous commençons donc par CanAgro Exports, avec Sheila Kehler, propriétaire et conseillère principale, et Melissa Vencatasamy.

Mme Sheila Kehler (propriétaire et conseillère principale, CanAgro Exports inc.): Tout d'abord, je vous remercie de nous avoir invitées à comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Sheila Kehler. Mon mari, nos enfants et moi exploitons des entreprises familiales: CanAgro Exports Inc. et genAG Inc.

Aujourd'hui, je suis en compagnie de notre fille, Melissa Vencatasamy, directrice des finances et copropriétaire.

Je vais d'abord vous parler un peu de notre entreprise.

CanAgro Exports est la branche d'exportations de notre entreprise. Nous avons 10 employés au Canada et 44 à notre concession au Kazakhstan. Notre siège social est à Winkler, au Manitoba. Nous exportons de l'équipement agricole fabriqué au Canada et aux États-Unis vers le Kazakhstan.

Notre chiffre d'affaires brut est d'environ 25 millions de dollars par année. Nous vendons des tracteurs polyvalents, du matériel de semis Amity, des andaineurs MacDon, des chariots à grains et des herses Elmer, de l'équipement d'irrigation Valmont et des pièces de rechange. Nous vendons également sur le marché du Kazakhstan de l'équipement aratoire Bednar fabriqué en République tchèque et des tracteurs Worldtrac construits en Inde.

Nous pensons également créer une coentreprise pour fabriquer de gros équipements aratoires et de semis pour les agriculteurs chinois qui achètent des terres à l'extérieur de la Chine, ainsi qu'au Kazakhstan, en Russie et possiblement dans d'autres pays.

Nous travaillons également avec la compagnie indienne qui produit les tracteurs Worldtrac. Nous vendons leurs produits au Kazakhstan et nous voulons bâtir une usine et une chaîne de montage locales pour éviter la taxe sur la valeur ajoutée.

Nous sommes également à l'étape de la conception et de l'élaboration en vue de construire un bloc-moteur et un châssis pour

la récolte de la canne à sucre en Inde. Il s'agit d'un projet avec une société indienne de production de sucre qui créera et construira une unité de battage de la canne à sucre qui sera reliée au bloc-moteur que nous allons concevoir et construire au Canada.

GenAG est notre filiale canadienne. Nous avons deux sites au Manitoba où travaillent 40 personnes. Nous sommes en train de négocier l'achat d'un troisième site qui nous donnerait accès à l'ensemble du centre et du sud du Manitoba ainsi qu'à une partie de la Saskatchewan.

Nous importons du matériel aratoire et de semi Horsch de l'Allemagne par l'entremise de sites aux États-Unis, de l'équipement pour la culture de la pomme de terre Grimme et Spudnik de l'Allemagne et de l'Idaho, et de l'équipement d'irrigation Valmont du Nebraska pour les revendre ici au Canada.

En outre, nous vendons de nombreux produits de série restreinte et des pièces de rechange au Canada.

Le fabricant de tracteurs Worldtrac de l'Inde nous a demandé de construire une ligne de montage pour leur produit au Manitoba et de le vendre dans l'ensemble du Canada et de l'exporter dans le Nord des États-Unis et en Islande.

Nous avons commencé à travailler avec des représentants commerciaux de l'Inde au Manitoba sur ce projet.

En tant qu'exportateurs, nous sommes confrontés à certaines difficultés comme l'expédition en temps opportun, les grèves des chemins de fer, une insuffisance de conteneurs disponibles, la saturation des importations dans le monde, etc.

En ce qui concerne le financement, nous faisons affaire avec une seule banque au Kazakhstan qui a peu de liquidités, ce qui nous force à négocier des modalités avec nos fournisseurs jusqu'à ce que nous recevions l'argent.

Nous nous heurtons à des difficultés en raison de la dévaluation de la monnaie dans les pays où nous faisons des affaires. Il y a aussi la taxe sur la valeur ajoutée qui nous force à bâtir des usines et des chaînes de montage locales afin de rester concurrentiels sur les marchés où nous vendons nos produits.

Lorsque le gouvernement élabore ses politiques commerciales, je demanderais qu'il songe à permettre aux propriétaires d'entreprise d'avoir plus d'un passeport lorsqu'ils exportent dans de nombreux pays. Nous ne pouvons pas voyager lorsque nous avons demandé un nouveau visa pour un pays donné. Il nous faut parfois attendre jusqu'à trois semaines pour obtenir un nouveau visa, et ce, pour chaque pays.

Nous avons travaillé avec des propriétaires d'entreprise européens qui ont deux passeports et peuvent donc en utiliser un pour voyager pendant que l'autre est envoyé pour l'obtention d'un visa.

En ce qui concerne l'aide gouvernementale disponible, EDC nous a apporté une aide extrêmement utile en fournissant une assurance comptes clients à court terme à nos fournisseurs pour qu'ils puissent nous accorder des modalités de paiement d'habituellement 180 jours à compter du moment de l'expédition. Nous avons besoin de ces 180 jours pour nous approvisionner, pour procéder à l'expédition, à l'assemblage et à la vente de nos produits, ainsi que pour percevoir les paiements au Kazakhstan afin de pouvoir payer nos fournisseurs. Cette aide est essentielle puisque les banques ne financent pas les stocks destinés à l'exportation.

L'un des ennuis avec EDC, c'est qu'il faut beaucoup de temps pour établir une relation de travail avec cet organisme. Le roulement du personnel au service de souscription est frustrant puisque chaque nouvel employé a besoin de temps pour comprendre notre entreprise, et c'est souvent du temps dont nous, les exportateurs, ne disposons pas lorsque nous essayons de conclure une transaction avec nos clients.

• (1535)

En outre, il est frustrant de devoir attendre aussi longtemps pour obtenir des résultats d'EDC. Nous avons peu de temps pour faire une vente au Kazakhstan, et parfois, nous ratons une vente simplement parce qu'il faut trop de temps pour obtenir l'approbation d'EDC.

La Société du commerce et de l'investissement du Manitoba nous a également beaucoup aidés en faisant connaître notre entreprise dans des foires commerciales à l'étranger et en travaillant avec nous pour promouvoir de l'équipement fabriqué au Canada, et surtout fabriqué au Manitoba. Nous travaillons avec les délégués commerciaux du Kazakhstan, de la Chine et de l'Inde.

Merci.

Le président: Merci de cet exposé. Il était très bon.

Nous allons maintenant passer à l'entreprise Acadian Seaplants Limited.

Jean-Paul Deveau, président, vous avez 10 minutes, monsieur.

M. Jean-Paul Deveau (président, Acadian Seaplants Limited): Merci beaucoup, monsieur le président, et je remercie les membres du comité de me donner l'occasion de présenter notre point de vue au Comité permanent du commerce international.

Bien que votre étude porte sur le soutien de la concurrence mondiale et sur les débouchés pour les petites et moyennes entreprises, je compte, après vous avoir brièvement présenté Acadian Seaplants, vous expliquer nos activités d'importation et en quoi le gouvernement peut aider les PME à accroître leurs exportations.

Acadian Seaplants Limited a été établie en 1981 par mon père, qui avait installé alors son bureau dans mon ancienne chambre dans la maison où j'ai grandi. C'est aujourd'hui une compagnie de haute technologie des sciences de la vie qui se spécialise dans la fabrication, la culture et la transformation de plantes marines pour les marchés de l'alimentation, de la santé et des cosmétiques, des aliments pour animaux et des produits agrochimiques du monde entier.

Notre PME exporte pour 60 millions de dollars de marchandises dans plus de 80 pays, emploie 350 personnes dans 8 pays, dont 33 scientifiques, desquels 12 sont titulaires d'un doctorat. Nous avons quatre usines dans le Canada atlantique et une en Irlande.

Notre compagnie a été bâtie à partir de quatre piliers d'investissement.

Le premier, c'est la recherche et le développement. Pour créer et préserver notre avantage concurrentiel, nous avons investi massivement dans la recherche appliquée et le développement et la technologie. Dans la plupart des cas, le Canada ne peut pas être le producteur à plus faible coût, et c'est pourquoi nous avons investi pour faire en sorte que notre volet de l'innovation offre des produits nouveaux et difficiles à copier sur nos marchés étrangers.

Le deuxième pilier, c'est le développement du marché international. Nous avons su très tôt qu'il faudrait exporter si nous voulions que notre entreprise puisse prospérer. Nous étions conscients de la nécessité d'étendre nos activités au-delà de nos frontières et d'investir dans le développement du marché international.

Le troisième pilier, c'est la gestion durable des ressources. Nous y avons investi en employant des scientifiques renommés spécialisés dans les ressources pour diriger l'extraction de plantes marines de l'océan en vue d'en faire des produits à valeur ajoutée. Il fallait nous assurer que nos activités étaient durables pour l'avenir. Chaque année, nous savons que nous récoltons moins que la croissance annuelle d'algues dans l'océan.

Le dernier pilier, c'est notre investissement dans les ressources humaines. Nous avons investi dans nos effectifs. Dans notre compagnie, nous parlons 10 langues. Nous avons des immigrants de première génération qui viennent de 11 pays et travaillent avec nous maintenant en Nouvelle-Écosse. Ils apportent avec eux des compétences techniques et aussi des connaissances des marchés internationaux, parce qu'ils connaissent la langue, la culture et les pratiques commerciales d'autres régions du monde.

Nous avons mis au point une infrastructure internationale grandissante à laquelle participent des scientifiques chevronnés dans la vente et le marketing sur les marchés et le développement des marchés. Nous avons 43 employés à l'étranger. Ce sont des employés à temps plein qui travaillent pour nous au Brésil, en Colombie, au Chili, en Irlande, au Japon, au Mexique et aux États-Unis. Ces gens travaillent pour fabriquer des produits à valeur ajoutée aux fins d'exportation hors du Canada. Nous avons compris très vite l'importance d'avoir un soutien local dans ces pays où nous faisons des affaires, et c'est l'une de nos pratiques exemplaires.

L'année dernière, Acadian Seaplants a acquis la plus grande compagnie de transformation d'algues de l'Irlande. Cela a fait de nous la plus importante compagnie dans notre domaine au Canada, aux États-Unis et en Irlande. Nous avons obtenu l'aide d'EDC, qui administre un programme d'aide aux PME exportatrices au moyen d'un éventail de solutions en matière de financement, d'assurance et de liaison sur les marchés mondiaux.

EDC nous a aidés en offrant des garanties pour les créances commerciales, comme celles dont parlait justement le témoin qui m'a précédé, des garanties pour des acquisitions à l'étranger et des opérations de couverture de change, qui sont certainement un risque important pour les exportateurs.

Le gouvernement fédéral a rompu un cycle en 2009 quand il a élargi les pouvoirs d'EDC et de la Banque de développement du Canada, ce qui nous a énormément aidés. Aussi, quand le secteur privé a plus ou moins tourné le dos à bien des marchés financiers, EDC nous a soutenus et nous a permis de faire ce qu'il fallait pour élargir nos activités. Nous ne serions pas ici aujourd'hui sans l'aide d'EDC.

Le Service des délégués commerciaux du Canada offre un soutien en aidant les exportateurs nouveaux et chevronnés à explorer de nouveaux marchés étrangers. Au fil des années, le service nous a fait profiter de renseignements sur les marchés et nous a présenté des clients. Cela nous a beaucoup aidés au début. Le soutien et l'aval du gouvernement du Canada donnent instantanément de la crédibilité aux compagnies manufacturières.

Je tiens à féliciter le gouvernement pour le travail qu'il a fait sur les accords de libre-échange, et particulièrement celui avec l'Union européenne. Le format de cet accord est tout à fait contraire à celui d'autres accords de libre-échange. De fait, on ne voit dans cet accord que les éléments qui sont exclus. Ainsi, tout le reste devient partie intégrante de l'accord de libre-échange. Il fait en sorte que ce qui est créé dans le futur est couvert par l'accord et que le climat de libre-échange sera maintenu.

● (1540)

En tant que dirigeant d'une entreprise de biosciences qui mène de nombreuses recherches, j'observe un déséquilibre important dans le soutien qu'offre le gouvernement aux programmes de R-D des PME, par rapport au soutien qu'il offre aux exportations. Il faudrait des programmes de la même envergure pour aider les PME à développer les marchés d'exportation. Je pense qu'il est essentiel au succès des PME qu'elles puissent créer des biens et des services novateurs que le monde entier voudra, mais il faut aussi qu'elles soient en mesure de développer ces marchés d'exportation. J'ai quelques recommandations bien précises en ce sens.

Nous avons déployé d'énormes efforts pour amener les acheteurs à visiter notre compagnie, à connaître nos technologies et à voir nos capacités. Ce ne sont pas des missions. Je pense que le gouvernement fédéral devrait s'efforcer de soutenir et d'encourager les PME afin qu'elles incitent les gens à faire ce genre de visites. Bien que rien ne puisse remplacer un voyage en avion pour rendre visite à des clients, c'est aussi une stratégie importante que nous avons appliquée avec beaucoup de succès.

J'estime aussi qu'il est très important que le gouvernement fédéral trouve des moyens d'aider les PME à faire homologuer leurs produits et services à l'étranger. Bien des industries ont besoin de cette homologation à l'étranger pour pouvoir légalement y vendre leurs produits. Une fois qu'on obtient une homologation dans un pays, il suffit de répéter l'exercice encore et encore. Si le gouvernement fédéral pouvait trouver un moyen d'aider les PME à le faire, cela ouvrirait de nouveaux marchés à l'étranger beaucoup plus rapidement.

Une autre mesure qui pourrait être bénéfique serait la mise en place d'un crédit d'impôt supplémentaire à l'exportation pour les PME. Nous ne souhaitons pas que les entreprises actuelles bénéficient d'un taux d'imposition inférieur, mais seulement que le montant supplémentaire des nouvelles entreprises généré sur une courte période soit assujéti à un taux d'imposition inférieur. Ce genre d'incitatif encouragerait les gens à développer les marchés d'exportation s'ils savaient que les coûts supplémentaires de ces mesures de développement faisaient l'objet de ce crédit.

Diverses mesures très concrètes et précises, à mon avis, pourraient améliorer le sort des PME.

Tout le monde sait que le commerce est un puissant catalyseur de la prospérité canadienne, et il est aussi vrai que les PME du Canada doivent affronter une concurrence féroce dans l'économie mondiale. Quand le gouvernement fédéral élabore des politiques et des programmes, il serait utile de garder à l'esprit ce qui suit. Ce que beaucoup considèrent comme une grande compagnie au Canada

reste une petite entreprise à l'échelle mondiale. Nous exportons pour 60 millions de dollars de nos produits dans plus de 80 pays. En Nouvelle-Écosse, nous sommes considérés comme une assez grande entreprise. À l'échelle mondiale, par contre, nous sommes en réalité une très modeste entreprise. Si nous voulons que les PME puissent mener leurs activités à l'échelle mondiale, il faudra trouver des moyens de les encourager à exporter pour 100 à 200 millions de dollars de produits pour qu'elles puissent soutenir la concurrence mondiale.

Le gouvernement du Canada a très bien réussi à promouvoir le Canada. Je vous incite à poursuivre dans cette voie. Nous avons une excellente réputation.

Les entreprises du Canada ont tendance à fuir les risques. Elles doivent comprendre comment gérer ces risques associés aux exportations, et pour ce faire, l'éducation et le mentorat sont utiles.

Le Plan d'action sur les marchés mondiaux est, à mon avis, des plus utiles. L'accent est mis sur la promotion du commerce et sur une politique commerciale ambitieuse. On cherche à enchâsser notre réseau diplomatique international dans la diplomatie économique. Des cibles quinquennales ont été établies pour mesurer le succès des exportations des PME, et il est très important que le gouvernement et les intervenants de l'industrie travaillent de concert pour que le plan d'action suive les tendances mondiales.

Dans vos délibérations, je vous invite à établir des cibles plus audacieuses et à faire en sorte qu'elles soient réalisées. Cela a donné de bons résultats dans notre compagnie.

Je vous remercie.

● (1545)

Le président: Je vous remercie.

Nous passons maintenant au témoin suivant, M. St-Amour d'Oviva. Je dois vous mettre en garde. Nous devons probablement vous interrompre quand nous serons appelés à aller voter, mais nous pouvons commencer, à tout le moins. Nous arrêterons quand le timbre retentira.

Normand St-Amour, directeur d'Oviva, vous avez 10 minutes.

[Français]

M. Normand St-Amour (directeur, Oviva): Bonjour à vous toutes et à vous tous.

Je m'appelle Normand St-Amour. Je suis un des actionnaires et non le président de la compagnie Eau d'érable Oviva. Ce sont cinq actionnaires qui ont créé cette compagnie.

Il a fallu sept années d'études à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et à l'Université Laval de Québec, par l'entremise de son institut de recherches, pour trouver un procédé qui conserve intégralement l'eau d'érable sans bactéries, donc sans micro-organismes.

En fait, l'eau d'érable est une eau végétale qui sort directement de l'arbre. En faisant bouillir cette eau, nous obtenons du sirop. Notre compagnie voulait garder, au niveau moléculaire, tous les constituants de l'eau de façon intégrale et intacte, c'est-à-dire les électrolytes, les minéraux, les antioxydants et les sucres naturels à longue chaîne, donc des sucres complexes. C'est de la chimie, qui est mon domaine d'études. Il faut que les sucres complexes soient intégraux et n'aient pas été modifiés par un traitement agressif. Après sept années d'études en partenariat avec l'université, nous avons trouvé le bon procédé et avons pu mettre en marché notre produit.

Je veux expliquer brièvement que notre produit a été développé en vue d'être un ingrédient alimentaire rehaussant les saveurs. La propriété des chaînes complexes végétales des sucres naturels est de pouvoir masquer l'amertume. Notre produit rehausse la saveur des autres aliments qu'on y incorpore. C'était le but de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et de l'Université Laval, quand elles ont fait leur recherche.

Quant à moi, en raison de mes études en chimie alimentaire, je devais faire en sorte que cet excellent nouveau produit santé à maintenance une dose constante de glucose dans le sang des écoliers et des sportifs. Notre produit est bénéfique autant pour les gens qui souffrent de diabète de type 2 que pour les enfants qui fréquentent l'école ainsi que pour les athlètes de haut niveau qui s'entraînent et qui ne veulent pas prendre les sucres raffinés contenus dans du Gatorade et des produits semblables. Notre produit est très bon pour la santé et est performant.

Environ 200 ml d'eau d'érable fournit une quantité régulière et stable de glucose dans le sang pour pouvoir alimenter le cerveau. Ce dernier a besoin d'une dose stable de glucose pour être alerte. Il n'en a pas besoin de beaucoup, mais cette quantité doit être stable. Notre produit serait bon aussi pour les députés de la Chambre des communes afin de rester en éveil durant tous les débats. Notre produit n'est donc pas qu'utile sur le plan sportif.

L'eau végétale est très appréciée en Asie et en Europe, surtout celle du Nord. En Biélorussie, il se vend annuellement 25 millions de litres d'eau de bouleau contenant aussi des électrolytes et des minéraux comme dans l'eau d'érable, mais elle est moins sucrée. Il y a moins de glucose disponible. Notre produit est de meilleure qualité et il y a une bonne demande à cet égard.

Je voulais expliquer un peu notre produit mais, fondamentalement, je suis ici pour signaler certains problèmes relatifs à l'exportation de celui-ci.

Les marchés asiatiques demandent surtout des quantités minimales disponibles qui se chiffrent à des millions de litres. Les entreprises canadiennes doivent maintenir un inventaire minimal de millions de litres, ce qui représente des millions de dollars, afin de pouvoir répondre à la demande du marché asiatique et à celle de l'Europe du Nord, qui sont friands d'un tel produit.

Notre compagnie existe depuis deux ans et, chaque semaine, nous recevons plusieurs demandes d'exportation d'acheteurs internationaux qui nous demandent de leur garantir que nous pourrions leur fournir une quantité donnée de notre produit. Pour ce faire, il faut que nous ayons de deux à cinq millions de litres toujours en réserve.

● (1550)

C'est toute une demande. Au Québec, nous vendons plusieurs dizaines de milliers de litres. Les revenus de nos ventes normales ne peuvent pas justifier un tel inventaire.

L'eau d'érable est comme l'eau de coco, mais elle est canadienne et québécoise. Nous l'avons ici et le goût est vraiment meilleur que l'eau de coco. Elle a de meilleures qualités et, en même temps, elle peut soutenir des athlètes. En effet, nous avons fourni de l'eau d'érable à deux joueurs du Canadien de Montréal pour leur entraînement afin de voir si cela pouvait satisfaire un athlète qui s'entraîne de façon soutenue. Ils ont dit qu'ils étaient en mesure de suivre un entraînement de niveau professionnel avec l'eau d'érable. Elle contient assez d'électrolytes et de sucre pour qu'un athlète puisse offrir de bonnes performances. On a donc une eau de meilleure qualité, qui est meilleure au goût et qui peut concurrencer l'eau de coco sur le plan mondial.

Parlons des réserves. Uniquement dans les Laurentides — qui n'est qu'un petit territoire si on le compare à tout le Canada —, on pourrait produire deux milliards quatre cents millions de litres d'eau annuellement si l'on entaillait tous les érables. Ce n'est probablement pas faisable, mais nous avons une possibilité à cet égard. On pourrait produire des milliards de litres d'eau d'érable. On est en mesure de produire et d'exporter un tel produit. Quatre-vingt-dix pour cent de notre eau d'érable va se vendre à l'extérieur du pays. Ce serait de l'argent qui proviendrait des autres pays.

Ma première demande est celle-ci. Est-il possible d'obtenir du soutien pour avoir des réserves d'eau suffisantes pour développer des marchés et avoir des réserves d'eau suffisantes pour que l'on puisse répondre à la demande?

Ma deuxième demande est simplement de fournir aux entrepreneurs des cours de langues afin d'être en mesure de dialoguer facilement avec nos exportateurs. Peut-on avoir quelque chose qui serait adapté à quelqu'un qui a un horaire chargé? Nous ne sommes pas présentement en mesure d'avoir des cours à ce sujet.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président. Je présume que ma période de dix minutes est presque terminée.

● (1555)

[Traduction]

Le président: Un petit moment.

Chers collègues, il reste environ trois minutes à son exposé. Pouvons-nous attendre pour lui permettre de terminer?

Des voix: D'accord.

Le président: Nous sommes donc d'accord.

Monsieur St-Amour, veuillez poursuivre.

[Français]

M. Normand St-Amour: En terminant, j'aimerais parler de ce que signifie avoir une ferme forestière. Nous avons une ferme forestière. Les gens qui sont dans le domaine de l'érable sont passionnés de l'érable. Nous avons donc chacun une ferme et nous avons des occupations. Nous avons aussi un autre travail, car la ferme n'est pas assez payante pour en vivre. Nous développons une entreprise supplémentaire.

En plus, je suis maire de ma municipalité. Nous avons donc beaucoup d'occupations. Nous sommes dans les Hautes-Laurentides. Nous sommes donc trop loin des centres pour avoir des cours et pour apprendre l'anglais facilement.

Est-il possible de développer des formules pour aider les entrepreneurs à avoir des cours de langues, non seulement en anglais mais aussi dans d'autres langues. Je parle de cours qui seraient préparés pour des gens qui ne sont pas proches des grands milieux urbains et qui habitent plus loin? Il pourrait s'agir peut-être simplement de cours par téléphone. De telles choses pourraient être développées de façon uniforme. La demande japonaise est là. C'est la même chose pour la Corée, la Chine et l'Australie. Les demandes sont là. On souhaite donc avoir non seulement des cours d'anglais mais aussi une formation base dans différentes langues pour être au moins en mesure de communiquer de façon élémentaire avec le client.

Je vous remercie de votre attention. Je serai disponible pour répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance pour les votes. Je vous prie de revenir tout de suite après pour que nous puissions entendre notre dernier témoin et passer aux questions.

• (1555)

(Pause)

• (1645)

Le président: [Note de la rédaction: difficultés techniques]... témoignage ici, tout de suite. Nous accueillons M. Arun Menawat, de Novadaq Technologies. Veuillez m'excuser si j'ai mal prononcé votre nom.

Vous avez 10 minutes.

M. Arun Menawat (président et chef de la direction, Novadaq Technologies inc.): Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis ravi d'être ici.

Novadaq est une compagnie d'imagerie médicale. Vous connaissez, pour la plupart, ce qu'est l'imagerie médicale. Les IRM, les tomodensitomètres et les échographies sont toutes très courantes dans l'industrie de la santé pour diagnostiquer des maladies complexes chez les patients.

Nous sommes un peu différents. Quand on pense au diagnostic d'un patient qui souffre du cancer, on a recours à l'imagerie dans le but de traiter le patient. Mais qu'en est-il des patients qui ont eu un diagnostic quand ils vont dans la salle d'opération pour être traités par un chirurgien de nos jours? Le chirurgien n'a pour outil que ses yeux, ou les souvenirs qu'il a emmagasinés pour extraire la tumeur, réparer les vaisseaux lors d'une intervention cardiaque, etc.

Novadaq est une innovation canadienne, car nous amenons l'imagerie dans la salle d'opération, au chirurgien, où il peut visualiser le flux sanguin pour déterminer s'il est normal, où se trouvent les cellules cancéreuses dans certains cas, où sont les tissus nécrosés, ou encore où sont les tissus qui ont un métabolisme plus élevé que ce qu'ils devraient être.

Pour la première fois, les chirurgiens sont en mesure de visualiser et, ainsi, de traiter le patient. D'après les statistiques, nous avons jusqu'à maintenant traité plus de 100 000 patients, pour la plupart en Amérique du Nord. Et comme, généralement, le premier traitement peut suffire pour ces patients, statistiquement, nous avons probablement sauvé 500 vies, sinon plus. Nous avons probablement permis d'économiser des centaines de millions de dollars, sinon plus, puisque le fait de réussir ces chirurgies du premier coup réduit les coûts de santé.

À plusieurs égards, nous sommes la voie de l'avenir. Notre compagnie est en train de changer la chirurgie de l'avenir. Nous sommes très bien reçus dans le monde chirurgical.

Permettez-moi de vous exposer certains faits au sujet de notre compagnie.

Nous avons été constitués en société en avril 2000. La propriété intellectuelle initiale de notre compagnie est venue du Conseil national de recherches. Elle a été créée à Winnipeg. Aujourd'hui, nous avons un capital financé d'environ un milliard de dollars. Nous sommes inscrits à la fois à la bourse de Toronto et à NASDAQ. Nous sommes donc une entreprise à double cotation. Nous employons quelque 300 personnes à l'échelle mondiale, dont 150 au Canada. La plupart de nos employés ont fait de longues études et gagnent de 100 000 à 200 000 \$ ou même plus. Ce sont donc des employés très bien rémunérés, de la classe moyenne supérieure.

Autre chose unique à notre sujet, c'est que nous avons investi environ 400 millions de dollars dans la mise au point de cette technologie et la création de notre entreprise. De ce montant, environ 300 millions ont été importés des États-Unis.

Ce qui est intéressant à notre sujet, c'est que nous détenons notre propriété intellectuelle, mais l'argent pour créer notre compagnie est venu de l'extérieur. De fait, plus de 95 % de nos ventes se font à l'extérieur du Canada. Nous exploitons le talent canadien avec l'argent des autres et notre entreprise s'épanouit au Canada.

Notre chiffre d'affaires est de 50 à 65 millions de dollars à l'heure actuelle. Nous figurons parmi les compagnies d'instruments médicaux nord-américaines dont la croissance est la plus rapide, à raison de 30 à 40 % par année. Nous prévoyons que cette croissance va encore s'accroître avec le temps, donc nous emploierons encore plus de Canadiens de la classe moyenne ou supérieure. Nous avons le potentiel de générer des revenus de l'ordre de centaines de millions de dollars, et même, très franchement, de milliards de dollars en raison de la valeur de notre entreprise.

Actuellement, notre principal marché est bien entendu les États-Unis. Nous sommes dans tous les grands hôpitaux américains. Il y a là les 50 centres d'oncologie considérés comme les plus importants des États-Unis, et dans chacun d'eux, notre technologie constitue la norme de traitement. Environ un millier d'autres hôpitaux américains emploient notre technologie. Celle-ci est par ailleurs incorporée à ce qui est considéré comme la fine pointe de la technologie, la chirurgie robotisée, et sans notre technologie, le robot ne pourrait pas exécuter certaines de ses fonctions les plus essentielles.

• (1650)

En résumé, nous représentons une invention canadienne, créée avec le talent canadien. Nous changeons la façon dont la chirurgie se fait, et dont elle se fera à l'avenir. Nous avons fait ce qu'il fallait en important du capital et en exportant nos produits à l'échelle mondiale. Pour ce qui est du soutien, j'aimerais vous parler du premier appui que nous avons reçu du Canada.

Tout d'abord, l'innovation est venue du Conseil national de recherches. L'aide qu'il nous a fourni pour créer la compagnie et le soutien qu'il nous a offert au début, avec la recherche et le développement dont nous avions désespérément besoin, ont été déterminants. Je remercie le gouvernement du soutien qu'il fournit au conseil.

Deuxième chose qui nous a été très utile, ce sont les bureaux de développement des entreprises des consulats dans le monde entier. Ils nous ont beaucoup appuyés. Je peux vous donner des exemples précis. Nous avons eu une première rencontre au Japon, à l'ambassade du Canada. Cette rencontre a donné lieu à un accord fantastique. Nous sommes sur le point de mettre le produit sur le marché japonais cet été. Taïwan est un autre bon exemple. Le consulat a organisé un déjeuner avec de grands distributeurs et nous avons pu choisir ceux qui nous convenaient. Il y a eu d'autres démarches, en Chine et en Australie, et je pourrais vous donner toute une liste d'autres pays. L'Inde a été une grande réussite. En novembre dernier, le consulat et le consul général ont personnellement accordé des entrevues aux journaux locaux, constituant ainsi pour nous d'extraordinaires plateformes pour nous lancer. Le marché, là-bas, évolue très rapidement.

Très franchement, je n'ai que du bien à dire de vous en ce qui a trait à l'aide qu'a reçue notre entreprise.

Pour ce qui est de nos besoins, je pense que le premier besoin est un peu inusité.

Comme je vous l'ai dit, nous existons grâce au talent canadien. Nous avons au Canada d'excellentes technologies et techniques, mais le fait est que pour ce qui est des talents nécessaires en imagerie et en gestion pour bâtir une compagnie mondiale comme la nôtre, il faut pouvoir importer des gestionnaires de l'extérieur du Canada aussi. Je vous demanderais, quand vous examinerez les conventions fiscales et les traités de péréquation fiscale, d'essayer de les harmoniser avec d'autres dans le monde. Il est difficile de faire venir des gens, surtout des États-Unis. Je suis moi-même né aux États-Unis et je suis devenu citoyen canadien, mais je pense être l'exception plutôt que la règle. Je suis maintenant fier d'être citoyen canadien.

La deuxième chose, c'est que je sais que vous avez entendu les dirigeants de compagnie aujourd'hui parler de l'aide fournie par EDC. En dépit de tous ses efforts, EDC n'a pas pu beaucoup aider une compagnie comme la nôtre. La raison à cela, c'est qu'il n'y a pas de précédent pour notre entreprise. Nous créons le marché. Ces marchés n'existaient pas auparavant. Nous enseignons aux chirurgiens comment faire des opérations qu'ils n'ont jamais faites auparavant. EDC n'y voit qu'un risque. Nous lui demandons de regarder le marché américain, de voir comment les États-Unis adoptent notre technologie et de superposer cela au profil de risque dans le monde en développement en vue de nous aider à être en mesure de fournir les ressources nécessaires au marché de distributeurs à l'échelle mondiale. C'est à mon avis un élément. Comme Jean-Paul l'a très bien dit, il faut être un peu plus audacieux et il serait très utile de pouvoir utiliser ces marchés correspondants comme point de référence.

Sur ce, je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

•(1655)

Le président: Merci, monsieur Menawat.

Monsieur Morin, vous avez sept minutes, et je serai strict.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Merci, monsieur le président.

Je connais M. St-Amour parce qu'il est maire d'une municipalité de mon comté. Je connais tous ses associés, qui sont des gens attachés au territoire. Exploiter une ressource naturelle renouvelable presque à l'infini, c'est important.

Monsieur St-Amour, quels marchés visez-vous particulièrement pour l'exportation?

M. Normand St-Amour: On vise d'abord bien évidemment le marché asiatique parce que des entreprises de ce continent nous approchent de façon continue.

Les deuxième et troisième marchés visés sont l'Europe et les États-Unis, car des gens de ces pays nous approchent régulièrement. Pour ce qui est du marché asiatique, toutes les semaines, des acheteurs potentiels nous appellent et communiquent avec nous.

M. Marc-André Morin: Jusqu'à présent, quelle a été votre expérience avec les organismes gouvernementaux? Vous ont-ils fourni de l'aide ou de l'information assez rapidement? Avez-vous été obligés de faire toute la recherche par vous-mêmes? Avez-vous trouvé assez rapidement les ressources nécessaires qui pouvaient vous aider?

M. Normand St-Amour: Beaucoup de ressources sont disponibles. Je dirais que la plus grande difficulté provient du fait qu'il n'y a pas de guichet unique nous donnant accès à l'information sur ces ressources, car il y en a beaucoup. Par exemple, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, ou MAPAQ, a mis beaucoup de temps avant de nous informer qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada pouvait nous fournir une aide différente.

Dès que nous avons communiqué avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, nous avons reçu une aide concrète, beaucoup de formation et même des références au sujet de clients et de demandes de marché. Nous avons aussi suivi des programmes de formation pour nous mettre en contact avec d'autres marchés.

Ce n'est peut-être que la communication entre tous les différents intervenants qui pose problème. L'entreprise est entrée en fonction il y a deux ans. Le vendredi 20 mars dernier, j'ai rencontré des représentants du Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada. Celui-ci gère beaucoup de subventions et de programmes de financement fédéral-provincial. Je n'avais pas entendu parler de ce groupe jusqu'à ce qu'on m'appelle pour me dire que notre entreprise a été référée par Agriculture et Agroalimentaire Canada parce qu'un client voulait avoir de l'eau d'érable.

Selon moi, il y a un maillon manquant dans la chaîne de communication entre le MAPAQ et Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le premier réflexe d'une entreprise agricole du Québec est d'aller vers le ministère qui est le plus près d'elle. Il y a vraiment un maillon de communication qui manque entre les deux ministères. Au fond, ces deux ministères sont identiques. Il y a en un au Canada et l'autre au Québec. Il faut simplement nous informer que cette aide existe. C'est ce qui semble être le plus difficile à obtenir.

•(1700)

M. Marc-André Morin: Vous devez avoir des besoins particuliers en recherche-développement. Par exemple, disposez-vous d'études pour prouver toutes les vertus de votre produit?

M. Normand St-Amour: Non, et c'est la première chose que nous demandent tous les intervenants des marchés asiatiques. On leur explique que la Fédération des producteurs acéricoles du Québec va certifier qu'on va avoir un produit de qualité, standard et de façon continue. Cela est nécessaire.

La fédération certifie la qualité du produit, mais il arrive qu'on nous demande d'offrir une garantie sur la nature du produit. On est encore en train de faire de la recherche à ce sujet. Pendant le vote, j'ai expliqué à quelques membres réunis autour de la table qu'il faut faire de grands détours pour faire certifier et identifier certaines molécules et certains constituants contenus dans l'eau d'érable. C'est ce que veulent savoir les acteurs des marchés d'exportation. Ils veulent savoir exactement ce qui est contenu dans l'eau d'érable. Ils veulent que cela soit certifié par le gouvernement du Canada. Ils veulent vraiment que Santé Canada et le gouvernement canadien certifient sur papier que telle molécule est contenue dans le produit.

On a donc besoin d'une telle certification, mais je n'ai pas encore trouvé le cheminement pour obtenir cette certification de la part du gouvernement du Canada qui pourrait stipuler que le produit a toutes ces vertus parce qu'il renferme toutes ces molécules.

M. Marc-André Morin: Il faut que de telles études soient faites par des universités qui travaillent déjà dans le secteur de l'agroalimentaire.

M. Normand St-Amour: Effectivement. Je crois que les universités pourraient nous fournir ces études. Comme entreprise, je ne peux pas payer les universités pour qu'elles mènent cette recherche. On ne peut évidemment pas payer de telles sommes puisque notre entreprise est petite et n'existe que depuis deux ans. Elle commence à peine et elle ne récolte qu'une coulée annuellement. Cela signifie que notre développement se fait à coup d'une marche par année. Chaque année, on monte une marche, mais on ne peut pas aller plus vite car il y a une coulée annuellement.

M. Marc-André Morin: Le potentiel est-il presque illimité?

M. Normand St-Amour: Je crois que le potentiel canadien de l'érable à sucre est illimité.

Je ne connais pas les chiffres pour le Canada, mais seulement dans les Laurentides, comme je l'ai dit plus tôt, on pourrait produire deux milliards quatre cent millions de litres. Il s'agit d'un territoire qui n'est pas encore exploité. Il ne l'est pas d'aucune façon. On parle d'érables qui ne sont pas entaillés, d'érables vierges. Il y a un grand potentiel de développement.

C'est en plus de tout ce qui est déjà entaillé et avec lequel on fait du sirop. Il faut d'ailleurs continuer de le faire, mais si on compte toute la région de Lanaudière, si on compte la Côte-Nord, le long du Saint-Laurent et si on compte l'Ontario, il y a beaucoup des érables à sucre au Canada. Il y en a beaucoup. Je ne connais pas le chiffre exact, mais on peut dire qu'il y a potentiellement 40 litres par érable.

M. Marc-André Morin: Il y a possiblement 60 millions d'entaillés dans la seule région des Laurentides.

M. Normand St-Amour: Dans la seule région des Laurentides, il y a 60 millions d'entaillés possibles. À 40 litres par entaille, cela donne 2 milliards de litres de ce produit.

M. Marc-André Morin: Un peu plus tôt, vous avez parlé du potentiel de l'eau d'érable comme liquide de réhydratation pour les athlètes.

M. Normand St-Amour: Comme il ne me reste que dix secondes, je vais donc essayer de répondre très rapidement. Nous avons testé ce potentiel sur des athlètes de haut niveau. Ils ont testé le produit et cela fonctionne bien.

• (1705)

[Traduction]

Le président: Nous passons à M. Allen.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Je remercie les témoins d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Deveau, j'aimerais revenir aux commentaires que vous avez faits au sujet de l'aide à l'homologation à l'étranger.

Il y a deux ou trois semaines, dans le cadre du processus d'expansion, le premier ministre a annoncé du financement additionnel pour la mission commerciale — et je comprends l'aspect de la mission commerciale à venir —, mais aussi pour l'embauche de nouveau personnel pour le programme du Service des délégués commerciaux. D'après vous, serait-il utile d'accroître le financement pour que le Service des délégués commerciaux puisse fournir un soutien à l'homologation? À quel point le processus d'homologation est-il difficile dans les autres pays? Pourrions-nous nous attendre à ce que nos délégués commerciaux puissent s'en occuper?

M. Jean-Paul Deveau: Je ne pense pas qu'on puisse s'attendre à cela de leur part, et ce parce que c'est un processus qui peut être très

long et complexe. Par exemple, nous sommes en pleine procédure d'homologation au Brésil pour l'un de nos produits. Pour cela, il faut constituer une entreprise en personne morale, ce qui prend trois mois, puis il faut faire une foule de démarches pour pouvoir démontrer l'efficacité du produit, ce qui prendra probablement un an. Tout dépend de l'industrie en jeu. C'est différent d'une industrie à l'autre.

Si vous voulez faire cela, le problème, c'est que je parle du Brésil, alors maintenant je veux aussi l'homologation pour le Chili, la Colombie, et d'autres pays comme le Mexique. Chaque fois, il faut essentiellement recommencer à zéro. Dans certains pays, ils diront que si nous sommes homologués dans l'Union européenne et aux États-Unis, cela peut accélérer le processus, mais la plupart des pays auront leur propre marche à suivre. Le Canada est l'un de ces pays.

Il serait très utile d'avoir un service distinct, sous l'égide d'une organisation quelconque qui aurait ce mandat. Son rendement serait mesuré selon l'aide qu'il pourrait fournir, particulièrement aux PME, pour obtenir ce genre d'homologation. On pourrait s'attendre à ce qu'une entreprise qui est homologuée quelque part puisse s'appuyer sur cette homologation pour pouvoir obtenir de l'aide ailleurs. Plus elles peuvent obtenir ces autorisations particulières d'exportation rapidement, plus elles peuvent développer des marchés.

M. Mike Allen: Monsieur Kehler, êtes-vous du même avis? Je vais parler d'un des produits que vous fabriquez, soit l'équipement pour la culture des pommes de terre Spudnik. Comme je représente une vaste région productrice de pommes de terre de l'Atlantique, je vois ces équipements au Nouveau-Brunswick aussi. Est-ce que vous avez le même genre de problèmes avec l'équipement dans votre industrie, l'homologation, et ainsi de suite?

Mme Melissa Vencatasamy (directrice des finances, CanAgro Exports inc.): Pas au Canada. Ce sont les fabricants qui assument la responsabilité de faire homologuer leur équipement, pour tous les équipements que nous vendons.

Nous avons ce problème sur les marchés d'exportation, mais nous sommes surtout présents dans l'un de ces marchés, alors nous n'avons pas de gros problèmes à cet égard pour l'instant.

M. Mike Allen: Mais même dans ce marché d'exportation, est-ce que c'est le fabricant qui devrait s'en charger?

Mme Melissa Vencatasamy: Non. Dans le marché des exportations, cela relève de notre responsabilité, alors c'est notre bureau du Kazakhstan qui, en général, règle ces questions.

M. Mike Allen: D'accord.

Monsieur Menawat, pour revenir à ce que vous disiez sur le processus d'homologation de votre produit, ainsi qu'à vos observations sur EDC en ce qui a trait aux risques et à l'idée de superposer peut-être le profil de risque des États-Unis à d'autres pays, je suppose que ce processus d'homologation, et toute cette nouvelle démarche, doit être un élément clé du succès pour vous.

Dr Arun Menawat: Absolument. Dans notre cas, c'est un facteur fondamental. Dans bien des pays, il regarde ce que fait le pays d'origine. Nous cherchons à obtenir l'homologation dans notre propre pays pour commencer, puis ensuite nous pouvons présenter tous ces dossiers à d'autres pays. Je pense que tout soutien à cet égard peut vraiment réduire les délais de mise en marché pour nous, ce qui serait très important.

M. Mike Allen: Il est bon de comprendre cela et de voir dans quel contexte un tel service vous serait utile, parce que moi-même je ne verrais pas vraiment comment cela pourrait fonctionner.

Monsieur Menawat, avez-vous de grands rivaux dans le domaine? Êtes-vous un pionnier dans le domaine?

Dr Arun Menawat: Oui, nous sommes absolument des pionniers, et le terrain sur lequel nous allons nous engager, très franchement, représentera des milliards de dollars. Comme vous pouvez le penser, même si notre capitalisation boursière est de l'ordre du milliard de dollars, nous livrons concurrence à des compagnies dont le chiffre d'affaires est déjà de 30 ou de 100 milliards de dollars. Très franchement, c'est pourquoi j'en perds parfois le sommeil, à me demander comment nous pouvons arriver jusque-là avant qu'elles s'emparent du marché.

Nous investissons massivement dans la recherche et le développement. Nous avons un groupe composé d'une centaine de personnes très instruites qui travaillent en R-D à Vancouver. Nous élargissons notre équipe de vente dans le monde entier, très rapidement. Mais il est certain que la tâche première est de m'assurer de garder notre avantage de pionnier.

Pour répondre à votre question plus directement, je n'ai pas actuellement de concurrent d'envergure, mais je sais que cela ne saurait tarder. Je sais que certaines grandes compagnies l'ont déjà annoncé. Mon but est de m'assurer de maintenir notre statut, tant sur le plan de la propriété intellectuelle que sur le plan de l'écosystème que nous sommes en train de créer, et je peux vous assurer qu'alors, nous garderons ce marché.

• (1710)

M. Mike Allen: Je pense qu'il reste une trentaine de secondes pour ma dernière question.

Je parlerai très rapidement de l'importation de talents et de la convention fiscale. Ce n'est qu'un enjeu fiscal, ou est-ce aussi un problème de mobilité de la main-d'oeuvre?

Dr Arun Menawat: Pour vous parler très franchement, c'est une question fiscale. Des gens de partout dans le monde voudraient vivre au Canada. Ce n'est pas ça le problème. Je peux gérer les fluctuations des devises en convertissant mes revenus en dollars américains. Le problème, c'est qu'on s'empêtre dans des structures fiscales.

M. Mike Allen: Merci.

Le président: Madame Chrystia Freeland, vous avez la parole pour cinq minutes.

Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.): Merci beaucoup. C'est dommage que notre président ne puisse pas poser quelques questions, car il est un expert...

Le président: En fait, cela me ferait très plaisir de poser des questions, mais je vous en prie. À vous la parole.

Mme Chrystia Freeland: ... en exportations, y compris des technologies agricoles vers le Kazakhstan.

Je voudrais d'abord remercier sincèrement les témoins d'être venus aujourd'hui. Quand nous sommes députés, nous oublions parfois pourquoi nous sommes là et ce que nous faisons à Ottawa. Malgré nos discussions à bâtons rompus, je dois dire — et je suis sûre que les autres députés sont du même avis —, que vous nous inspirez par vos démarches entrepreneuriales novatrices et l'ambition avec laquelle vous percez de nouveaux marchés internationaux. Je crois que nous serions tous d'accord pour dire que nous avons le devoir de vous faciliter la vie, mesdames et messieurs, et nous tenons à le faire.

C'est grâce à des gens comme vous que le Canada est un grand pays, et je suis fière de vous entendre.

Ce qui m'a surtout intéressée, c'est la possibilité pour ceux qui voyagent pour affaires d'avoir deux passeports. J'ai été rédactrice pour le *Financial Times* pendant bien des années, et je sais que les journalistes britanniques peuvent en avoir deux.

Je m'adresse aux autres témoins. Pensez-vous que ce serait une bonne idée? Est-ce un problème auquel vous vous êtes heurté?

M. Jean-Paul Deveau: Il y a deux semaines, deux de nos employés devaient se rendre en Irlande. Comme leurs passeports étaient à l'ambassade du Brésil ici à Ottawa, il a fallu obtenir deux nouveaux passeports cet après-midi-là. Leurs visas sont arrivés la semaine suivante, mais ils sont maintenant inutiles puisqu'ils sont dans le mauvais passeport. Il faut tout recommencer à zéro. Nous faisons des affaires dans 80 pays, et c'est toujours le même problème. Avoir deux passeports nous serait très utile.

Dr Arun Menawat: Je suis tout à fait d'accord. Je félicite l'équipe d'avoir soulevé la question. C'est un problème auquel je suis confronté régulièrement et qui me cause bien des désagréments.

Mme Chrystia Freeland: Ce n'est pas grand-chose. Nous pourrions peut-être obtenir l'accord de tous les partis à ce sujet. Ce pourrait être l'une de nos recommandations, une mesure très précise et concrète que nous pourrions prendre.

Je crois que M. Deveau a également parlé de l'importance d'obtenir des visas pour des clients éventuels, des investisseurs et des gens qui viennent au Canada.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

M. Jean-Paul Deveau: En fait, je ne parlais pas vraiment des visas. C'est une question qui concerne tout particulièrement les petites et moyennes entreprises. Quand on cherche de nouveaux clients, on a en fait deux choix: se rendre chez eux ou qu'ils viennent chez nous.

Ce serait bien s'il existait un programme pour financer leur voyage au Canada. D'un point de vue politique, ce serait peut-être faisable et acceptable puisque des clients éventuels viendraient au Canada pour évaluer les capacités de nos fabricants.

• (1715)

Mme Chrystia Freeland: À l'heure actuelle, les programmes ne font que l'inverse.

M. Jean-Paul Deveau: Je trouve que ce sont en général des programmes de petite taille. Si l'on souhaite créer des entreprises dont le chiffre d'affaires s'élève à 100 millions de dollars, il faudrait renforcer ces programmes.

Souvent, nous faisons venir 25 acheteurs de certaines organisations, qui retournent par la suite dans leur pays avec une formation technique. Nos capacités canadiennes les impressionnent, et ils encouragent leurs organisations à accroître leurs relations commerciales avec nous. C'est le genre de démarches grâce auxquelles les entreprises prennent de l'expansion.

Mme Chrystia Freeland: J'aurais une question pour Mme Kehler.

Le comité va aborder — j'espère qu'on y arrivera — un accord de libre-échange entre le Canada et l'Ukraine. C'est un projet qui obtient l'appui de tous les parlementaires.

Vous avez parlé du Kazakhstan. Avez-vous pensé à entretenir des relations d'affaires avec l'Ukraine, et l'envisageriez-vous malgré l'instabilité dans ce pays?

Mme Sheila Kehler: Nous avons traité avec l'Ukraine par le passé, mais c'est devenu difficile. Nous traitions davantage avec le Kazakhstan, donc nous sommes concentrés sur ce pays, mais nous n'avons pas fait une croix sur l'Ukraine.

Mme Melissa Vencatasamy: Même avant les récents développements entre la Russie et l'Ukraine, il a toujours été plus difficile de vendre nos produits en Ukraine à cause de ses exigences douanières. Les procédures y ont toujours été un peu plus contraignantes que dans les autres pays de la CEI. Nous nous en sommes rendu compte il y a de cela déjà 5 ou 10 ans. C'était beaucoup plus difficile.

Le président: Je vais devoir vous interrompre. Désolé, mais votre temps est écoulé.

Nous allons enchaîner avec M. Cannan, s'il vous plaît. Vous avez la parole pour sept minutes.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): J'aimerais remercier nos témoins. Tout comme Mme Freeland, j'aimerais remercier ces témoins exceptionnels. Vous êtes des entrepreneurs canadiens, talentueux et distincts, qui avez pris de votre temps pour nous parler de vos réussites à ce jour. Je vous remercie de nous dire comment nous pouvons vous aider à accroître vos chiffres d'affaires.

Je viens de la Colombie-Britannique. J'avais une entreprise en Alberta et une autre en Colombie-Britannique. Je connais bien les entreprises familiales, où travaillent mère et fille... C'est formidable de vous voir travailler ensemble pour assurer la pérennité de votre entreprise.

Dites-nous, s'il vous plaît, comment votre entreprise est passée de Winkler, au Manitoba, au Kazakhstan.

Mme Melissa Vencatasamy: On ne s'y attendait pas. Une entreprise russe nous a contactés pour faire l'acquisition de matériel agricole. À l'époque, mes parents tenaient un concessionnaire local John Deere. Nous avons plus tard divisé le concessionnaire, mais nous avons lancé nos exportations en Russie, et la ferme en Russie vendait le matériel au Kazakhstan. Nous nous sommes rendus sur place pour leur montrer comment faire fonctionner et entretenir le matériel. C'est en fait un très bon marché où faire des affaires. Les gens étaient très accueillants et sympathiques.

C'est un peu ainsi que nous nous sommes établis au Kazakhstan.

L'hon. Ron Cannan: C'est très intéressant.

Comme vous l'avez dit dans votre exposé liminaire, vous souhaitez trouver des débouchés en Asie. Utilisez-vous le Service des délégués commerciaux? Je ne sais pas si vous y faites appel. Le service compte plus de 160 bureaux partout au pays.

Il y a de cela quelques semaines, le ministre Fast et le premier ministre ont annoncé des fonds supplémentaires pour les cinq prochaines années pour aider les petites et moyennes entreprises à percer ces marchés.

Je voudrais simplement m'assurer que vous connaissez l'existence de ces services et que vous les utilisez.

Mme Sheila Kehler: Nous travaillons avec les délégués commerciaux dans tous les pays où nous avons des relations commerciales. Nous connaissons ce service, et les délégués commerciaux nous ont été très utiles.

L'hon. Ron Cannan: Génial. Je voudrais demander aux autres témoins si eux aussi ont eu la chance de travailler avec le Service des délégués commerciaux.

M. Jean-Paul Deveau: Absolument. Il y a environ 25 ans, nous avons commencé à exporter au Japon, et les délégués commerciaux nous ont beaucoup aidés. C'était avant l'avènement d'Internet. Ce n'était pas facile de recueillir de l'information. Nous étions régulièrement en contact avec ces délégués au Japon. Les marchés qui nous intéressaient étaient relativement obscurs, d'où l'importance de traiter avec les délégués commerciaux, qui ont su nous orienter dans la bonne direction et nous fournir de l'information. C'est ce que nous avons fait, et nous avons reproduit ce modèle partout dans le monde.

● (1720)

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Menawat, j'ai passé trois jours à Washington la semaine dernière. Vous avez mentionné que les États-Unis étaient votre premier partenaire commercial. Je suppose que vous avez profité vous aussi du Service des délégués commerciaux.

Dr Arun Menawat: Nous en avons tiré parti aux États-Unis, mais également au Japon. Je n'ai que des éloges pour cette équipe.

Ces délégués sont très bien informés et ont à cœur de faire entrer nos technologies dans ces pays. C'est très inspirant de travailler avec eux. Ils n'ont pas du tout peur du travail.

Au Japon en particulier, nous leur avons envoyé un document de deux pages expliquant nos besoins. Ils ont fait les recherches, trouvé des partenaires potentiels, organisé les réunions et tenu une rencontre très productive, ce qui s'est finalement traduit par un accord. Nous leur en sommes très reconnaissants.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur St-Amour, je vous prie de répondre à la même question, puis j'aurai une question complémentaire.

[Français]

M. Normand St-Amour: Pendant que vous étiez partis voter, j'ai reçu la confirmation que le 11 juin, je pourrai aller au Japon pour assister au premier échange. Je n'ai pas encore d'expérience avec eux, mais j'espère bien en acquérir le 11 juin. Je ne sais pas comment je pourrais répondre à cette question puisque je n'y suis encore jamais allé.

[Traduction]

L'hon. Ron Cannan: J'y porterai un toast à votre succès.

Vous avez notamment parlé de la difficulté à recueillir toute l'information voulue à un seul endroit. Vous pourriez consulter le site Web entreprisescanada.ca. Si ce site ne vous est pas familier, c'est un guichet unique pour les entreprises. On peut s'y renseigner sur le lancement d'une entreprise, la planification, le financement, la gestion, la croissance et les ressources de l'État. C'est une perle rare dans certains cas. Il faut qu'on fasse mieux connaître ce site Web. Il est très utile pour les entrepreneurs.

Un résidant de ma circonscription vient d'écrire un livre sur son expérience de la petite entreprise. Il essaie d'aider les entrepreneurs en leur parlant notamment des indicateurs clés de rendement de Statistique Canada et de l'importance de se comparer à d'autres secteurs. Le tout est disponible gratuitement sur le site Web d'Industrie Canada.

J'aurais une autre question pour vous, monsieur Deveau.

Vous avez parlé du Plan d'action pour les marchés internationaux, le PAMI. Y a-t-il des domaines particuliers sur lesquels nous devrions nous concentrer? Trouvez-vous que notre PAMI est efficace dans sa forme actuelle?

M. Jean-Paul Deveau: À la lumière des orientations générales et de l'information fournie, le PAMI me convient.

Il s'agit de savoir comment les programmes seront mis en oeuvre.

Par exemple, vous avez mentionné que le Service des délégués commerciaux recevrait des fonds supplémentaires, ce qui nous est très utile. Ces délégués reçoivent une foule de demandes. Il s'agit de les relancer pour obtenir l'information dont on a besoin.

C'est comme ça. Nous ne pouvons pas tout faire, comme dans nos propres entreprises. Ce financement supplémentaire peut toutefois changer les choses.

L'hon. Ron Cannan: Nous essayons de nous concentrer sur ces ressources.

J'aurais une dernière observation. Vous nous avez demandé de prendre des mesures plus énergiques. Peut-être que vous pourriez nous en dire davantage à ce sujet.

M. Jean-Paul Deveau: Bien, si vous regardez le soutien qui existe au Canada pour la recherche et le développement pour les entreprises plus particulièrement, vous verrez qu'il y a beaucoup d'appui provenant du secteur universitaire, et que nous avons de l'appui pour la R-D menée par les entreprises. Je trouve que les gouvernements ne se concentrent pas sur l'exportation pour trouver...

Le président: Pourrais-je vous demander de conclure très rapidement?

M. Jean-Paul Deveau: Bien. Je pense que, quel que soit le format, plus il y a de programmes qui appuient les entreprises qui exportent, plus vous attirerez l'attention de ceux qui n'exportent pas à l'heure actuelle et de ceux qui exportent déjà et qui souhaitent exporter davantage.

Le président: Madame Liu.

[Français]

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être ici parmi nous aujourd'hui.

Je sais que vous avez peut-être parcouru un long trajet et j'aimerais réitérer les propos de Mme Freeland. Je visite des PME et je constate que vous nous donnez beaucoup d'appui car vos entreprises sont innovatrices et ont créé des emplois dans nos régions. Nous vous en remercions.

Je vais poursuivre avec M. St-Amour. Votre entreprise se situe près de ma circonscription, dans les Basses-Laurentides. Je parle beaucoup avec des représentants de PME. Nous sommes quand même assez près de centres urbains comme Montréal, St-Jérôme et ainsi de suite. Vous avez parlé un peu des défis auxquels les entrepreneurs des régions rurales faisaient face. Vous avez parlé du fait qu'il n'y avait pas de cours de langues, par exemple.

Y a-t-il d'autres défis auxquels vous faites face en tant qu'entrepreneur dans une région plutôt rurale?

• (1725)

M. Normand St-Amour: Les défis sont les distances. Samedi dernier, j'étais à Québec. Dimanche, je suis revenu à Mont-Laurier. Aujourd'hui, je suis à Ottawa et demain je serai à Mirabel, et ce, pour l'entreprise. On passe autant d'heures sur la route que dans notre lit.

Mme Laurin Liu: Merci beaucoup d'avoir fait le trajet pour venir nous rencontrer aujourd'hui.

M. Normand St-Amour: Cela m'a fait plaisir. Je vous remercie.

Mme Laurin Liu: À l'exception des services linguistiques, y a-t-il d'autres services que vous aimeriez obtenir de la part du gouvernement fédéral?

M. Normand St-Amour: Oui. En tant que petite entreprise, notre plus grande difficulté est d'envoyer des échantillons à l'extérieur pour l'exportation. Présentement, envoyer une caisse d'eau d'érable au Japon, comme nous l'avons fait, coûte au-delà de 400 \$. On en a envoyé en Chine au coût de 400 \$. On en a envoyé en Australie au coût de 400 \$. On en a envoyé en Europe pour un peu moins de 400 \$.

Pour une petite PME, c'est énorme. Un exportateur nous a même dit que si on voulait utiliser le Web pour la livraison, il serait préférable d'envoyer un conteneur en Chine et que, par la suite, les gens commandent la caisse par Internet pour la ramener au Canada parce qu'en Chine l'expédition par le Web est subventionnée. Par contre, nous devons payer le plein prix. Juste pour envoyer notre eau d'érable, par exemple, du Québec au Manitoba, le prix est vraiment démesuré. Pour des commandes par le Web, on ne serait pas en mesure d'être concurrentiel. Il serait préférable d'envoyer des conteneurs en Chine et que les gens du Manitoba les commandent en Chine. Cela coûterait moins cher.

Le prix du transport au sein du Canada n'est pas concurrentiel. Il est beaucoup plus cher que celui d'envoyer une grande quantité en Chine. Cela n'a pas de bon sens. Il faudrait qu'il y ait une aide non seulement en région, mais partout au Canada. Il faudrait qu'on ait une aide pour pouvoir commander par Internet. Il faudrait une espèce de subvention pour le transport commercial touchant des livraisons locales.

Je pense qu'on se dirige vers une distribution qui passera par une commande par le Web. Cependant, au Canada, on n'a pas la structure qui nous permettrait de concurrencer les autres pays.

Mme Laurin Liu: C'est vraiment intéressant. Merci beaucoup.

De toute façon, je pense que vous avez trouvé de nouveaux clients ici même.

[Traduction]

Dans un autre ordre d'idées, la question du capital de risque m'intéresse particulièrement, parce que nous savons que c'est quelque chose de difficile à obtenir au Canada. De plus, cela fait des années que nous discutons de la meilleure formule possible pour favoriser le capital de risque.

Les témoins — peut-être vous, monsieur Deveau, ou vous, monsieur Menawat, puisque je vous vois hocher la tête — pourraient-ils nous parler de leur expérience en la matière et de ce que le gouvernement fédéral pourrait faire pour favoriser les investissements?

Dr Arun Menawat: Il s'agit d'un sujet très complexe, et je vais tenter de vous répondre rapidement.

Dans notre cas, comme je l'ai mentionné, nous avons pu récolter les 40 ou 50 premiers millions de dollars au Canada. Toutefois, nos sources de financement étaient plutôt inhabituelles. La famille Richardson de Winnipeg a contribué au lancement de cette entreprise. Nous avons également reçu de l'aide du régime de pensions des hôpitaux de l'Ontario et de la compagnie d'assurance Fairfax.

Il ne s'agit pas d'investisseurs de capital de risque traditionnels, mais dans notre cas, nous avons besoin de penseurs à long terme. Dans le domaine du capital de risque au Canada, les investisseurs ont tendance à investir un peu d'argent dans bien des initiatives. Ainsi, le risque est très élevé pour tous les intervenants et les rendements sont plutôt faibles. J'en ai parlé avec des responsables de la BDC et voici ce que je leur ai dit: « faites de plus grands paris, investissez dans moins d'initiatives, et continuez votre financement pendant 10 ou 12 ans pour qu'il soit fructueux ». En gros, c'est ce que je vous répondrais.

Le président: Il nous reste environ deux minutes, et j'ai le pouvoir en tant que président de poser quelques questions, donc je crois que je vais en profiter aujourd'hui.

Ma première question rapide est pour M. St-Amour.

• (1730)

[Français]

M. Normand St-Amour: Je m'excuse, mais je ne suis pas en mesure de vous entendre.

[Traduction]

Le président: Êtes-vous au courant qu'il y a des ateliers partout au Canada intitulés « Le monde à votre portée »? La BDC, EDC et les délégués commerciaux se réunissent avec des entreprises comme la vôtre et les jumellent à des entreprises qui ont de l'expérience en exportation. Ils expliquent l'ensemble des biens, des options et des propositions qui sont disponibles pour les petites et moyennes entreprises comme la vôtre, pour qu'ainsi vous puissiez commencer à exporter. Avez-vous assisté à ces ateliers « Le monde à votre portée »? Connaissez-vous l'existence de ces ateliers? Vous le savez maintenant.

[Français]

M. Normand St-Amour: L'information que j'ai passé présentement par Laurentides Économique. Il s'agit d'un relais fédéral-provincial. C'est un peu un entonnoir.

Je vous remercie de l'information.

[Traduction]

Le président: Je pense que certaines des choses dont vous parlez, certaines des frustrations que vous ressentez, sont les mêmes que d'autres entreprises n'ont plus, mais qu'elles ont connu lorsqu'elles étaient au même stade que vous. Plutôt que réinventer la roue,

pourquoi ne pas apprendre de ces entreprises, voir ce qu'elles ont fait, et voir quelles options sont disponibles par l'entremise des différents organismes qui existent?

Pour mes amis à Winkler, au Manitoba, je travaillais avant pour une petite entreprise appelée Flexi-Coil, qui a été achetée par Case New Holland. Je passais beaucoup de temps en Europe. J'étais même responsable de l'Europe de l'Est, dont l'Ukraine. J'ai eu beaucoup de plaisir.

Un des plus grands problèmes à l'époque, c'était de se faire payer. Nous marchandions et nous faisons plein de choses intéressantes pour être payés. J'aimerais savoir si vous utilisez EDC et ce facteur-là pour vous assurer d'être payés et pour réduire le risque politique auquel vous êtes confrontés dans certains de ces pays?

Mme Melissa Vencatasamy: Oui, dans la mesure du possible. Bon nombre de nos clients sont réticents à soumettre leurs états financiers à EDC, mais nous avons fait quelques progrès en collaborant avec le représentant d'EDC à l'ambassade canadienne à Moscou. Il est responsable de la région du Kazakhstan. Les clients sont beaucoup plus à l'aise de communiquer avec lui parce qu'il est un ressortissant russe. Il parle leur langue et connaît leur culture. Le fait de collaborer avec le représentant d'EDC dans notre marché ainsi qu'avec notre représentant au Canada nous a véritablement aidés.

Nous obtenons une assurance comptes clients, et EDC travaille actuellement à nous accorder un financement provisoire, de sorte que nous puissions acheter des stocks tout en disposant de six ou huit mois pour le rembourser. Cela nous donne suffisamment de temps pour expédier, transformer et vendre le produit. Il faut ensuite un certain temps pour percevoir les paiements également.

Le président: Nous n'avons plus de temps. Je tiens à remercier tous les témoins qui sont venus aujourd'hui. Je serais ravi de discuter davantage avec vous. Peut-être que lorsque je serai à Winkler, je vous rendrai visite et prendrai un café avec vous. Cela me semble être une idée très intéressante.

Une voix: Ce serait très bien.

Une voix: Excellente idée.

Le président: Je remercie chaleureusement tous les témoins de leur patience durant nos votes. Merci d'être venus nous transmettre ces renseignements.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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