



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 054 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mercredi 22 avril 2015**

**Président**

**M. Randy Hoback**



## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 22 avril 2015

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)):** Bon après-midi, mesdames et messieurs. Je suis très heureux de vous souhaiter la bienvenue ce mercredi. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous étudions les débouchés des petites et moyennes entreprises.

Nous entendons aujourd'hui des témoins des sociétés Analytica Advisors Inc., Cravo Equipment Ltd. et Ingenia Consulting. Un représentant de l'entreprise 123 Certification se joint également à nous par vidéoconférence.

Nous allons commencer avec le témoignage par vidéoconférence.

M. Claude Choquet est président et chef de la direction de 123 Certification. Monsieur Choquet, vous avez la parole pour huit minutes.

**M. Claude Choquet (président et chef de la direction, 123 Certification):** Bon après-midi, mesdames et messieurs et membres du comité.

[Français]

Je m'appelle Claude Choquet et je représente l'entreprise 123 Certification.

[Traduction]

Je suis président et fondateur de l'entreprise. Ingénieur en soudage, je suis l'inventeur du simulateur de soudage ARC+ qui sert à former des soudeurs.

Ma société, 123 Certification, est un chef de file dans le domaine de la réalité virtuelle et de la simulation. Nous offrons des plateformes virtuelles de formation, d'entraînement et d'évaluation de la dextérité manuelle des soudeurs. Cette plateforme allie écologie et dextérité manuelle car, compte tenu du coût de la formation, elle permet d'améliorer la reconnaissance des compétences professionnelles dans un domaine où la certification de ces compétences est obligatoire.

[Français]

Je vais poursuivre mon exposé en français.

J'ai moi-même inventé la plateforme d'entraînement et de certification de la dextérité manuelle pour le soudage, soit le simulateur ARC+. Étant délégué canadien de la commission XIV de l'Institut international de la soudure pour la formation et l'entraînement des soudeurs, je suis au courant des solutions mondiales pour résoudre un problème touchant la certification du métier.

Cette solution inédite a mené à plus de 25 ans d'expertise dans ce domaine pour résoudre un grave problème de rareté qui a une incidence sur la reprise économique actuelle, et ce, à l'échelle mondiale. Cette innovation unique en son genre est une plateforme d'entraînement de la dextérité manuelle et de la mémoire musculaire, avec une première application pour le métier de soudeur.

[Traduction]

Le soudage n'est plus un produit; c'est un avantage concurrentiel. J'ai en main un outil couramment utilisé par les soudeurs. Il s'agit d'un porte-électrode. Les soudeurs s'en servent tous les jours pour former des chiffres et écrire des mots sur des pièces métalliques. Les personnes qui utilisent cet outil sont payées, à des fins d'imagerie, pour créer des symboles de soudage grâce à une manipulation très précise qui leur permet de faire comme s'ils écrivaient une lettre sur du papier en utilisant des polices de différentes tailles.

[Français]

La mission de 123 Certification est de simplifier le processus de formation et de certification du métier de soudeur dans un contexte où il est difficile de trouver un bon soudeur sur le marché, même si l'offre est élevée pour ce métier. Les entreprises et les écoles de formation s'intéressent à cette nouvelle solution interactive 3D qui comporte des exercices réels permettant aux apprentis d'aujourd'hui d'être formés avec les outils de demain.

123 Certification est le chef de file dans le domaine de la réalité virtuelle et de la simulation. Nous sommes les inventeurs à l'échelle mondiale d'une façon unique d'entraîner, de qualifier et même de certifier la dextérité manuelle à employer dans plusieurs métiers qui utilisent le soudage.

Pour mieux illustrer à quoi sert un simulateur de soudage, voici un exemple où des personnes comme des techniciens en aéronautique doivent exécuter des opérations de maintenance dans lesquelles il y a une opération de soudage manuelle ou semi-automatique. En effet, ceux-ci pourront pratiquer avant de travailler sur des pièces d'avion.

Pourquoi avoir un simulateur? Tout comme le métier de pilote d'avion, il est maintenant possible d'apprendre les bases de la gestuelle du métier de soudeur grâce à la réalité virtuelle. Un simulateur de soudage capte le mouvement du soudeur, le traite en temps réel et reconstitue l'exercice de dextérité manuelle dans des lunettes 3D.

Notre proposition de valeur est de réduire les frais et le temps de formation du soudeur dans le cadre d'une formule très bien adaptée à la réalité d'aujourd'hui en diminuant le temps de formation, le tout en vertu d'une approche verte, et en augmentant la qualité de la formation tout au cours de la progression de son programme d'études.

La démarche est-elle réaliste? Depuis 2009 seulement, nous avons vendu près de 700 unités, dont six au Canada, à savoir au Québec, en Alberta et en Ontario, ainsi qu'aux quatre coins du monde, soit aux États-Unis, en Australie, en Allemagne, au Kazakhstan, en Arabie saoudite, en Inde, en Mongolie et en Chine.

Grâce à l'appui de la communauté internationale et à plusieurs innovations canadiennes issues de notre entreprise, nous avons conçu, développé et livré une solution unique pour le métier de soudeur.

Je vais maintenant parler des enjeux pour notre pays.

Lors de sa dernière enquête sur le recrutement et la formation dans le secteur de la transformation métallique, le comité sectoriel provincial avait mis en lumière le manque de soudeurs au Québec. Ainsi, près de 60 % des entreprises du secteur de la transformation métallique emploient des soudeurs ou des soudeurs-assembleurs. Lors de l'enquête, les 935 entreprises sondées prévoyaient embaucher 1 400 soudeurs ou assembleurs, ce qui représente, si on extrapole ces prévisions à tout le secteur, près de 3 000 embauches prévues pour tout le Québec.

Au même moment, on observe une baisse régulière de la diplomation depuis les 10 dernières années. Par conséquent, les 885 diplômés ne suffisent pas à répondre à la demande des entreprises québécoises de fabrication métallique.

• (1535)

Il est à noter qu'au Canada, en 2010, le revenu moyen généré par un employé en fabrication métallique affecté à la production était de 236 000 \$ par année. Il manque près de 2 100 soudeurs, soit 3 000 moins 885. Cela veut dire que le secteur laisserait sur la table, chaque année, près d'un demi-milliard de dollars de revenus dans la seule province de Québec, et ce, à cause d'un manque de soudeurs.

Nos objectifs sont de faire augmenter l'offre de soudeurs et d'optimiser l'utilisation des ressources en place dans les entreprises. Nous proposons une formation aux entrepreneurs et à leurs superviseurs en organisant des activités de soudure couplées à une activité de sensibilisation au métier de soudeur qui valorisera les employés en place et les soudeurs potentiels.

Mesdames et messieurs, députés de la Chambre des communes, vous connaissez sûrement les mêmes défis dans vos propres régions géographiques du Canada. Puis-je vous demander quelques minutes de votre temps afin que je puisse vous entendre parler des enjeux que vous avez identifiés concernant le décrochage scolaire chez les jeunes à la suite de vos échanges avec les différents intervenants que vous avez côtoyés récemment?

Nous participons à un championnat de soudeurs dans 35 villes de France. Celui-ci existe depuis sept ans. Nous participerons aussi, au mois de mai, à un autre championnat dans 15 villes du nord de l'Italie. Nous sommes à la recherche de fonds pour réaliser, l'automne prochain, un championnat au Québec. Il sera appuyé par la communauté manufacturière du Québec et son réseau. Ce même championnat pourrait très bien être organisé dans tout le Canada si nous réussissions à trouver le financement à cet égard.

Nous appellerons cette activité: Formation « Soudage pour les non-soudeurs » et il y aura un championnat du type « Ai-je la main? » ou « Ai-je le don? ». Il s'agira d'une activité de transfert de connaissances et de compétences afin de mettre à jour les expertises de ceux qui sont responsables des soudeurs dans les entreprises. Ainsi, le concours des meilleurs soudeurs s'adresse aux soudeurs de métier et aux aspirants soudeurs qui ne sont pas inscrits à un programme de formation. Ce championnat aura donc pour vocation de valoriser le soudeur de métier et d'attirer de nouvelles vocations.

Ce concours sera donc complémentaire aux olympiades ou *trade skills* québécoises des métiers et des technologies qui sont réservées aux étudiants et aux étudiantes inscrits à temps complet à des programmes du ministère de l'Éducation. Ce concours constitue une occasion formidable de communiquer de façon ludique de l'information sur le métier de soudeur et de sensibiliser les entreprises aux nouvelles technologies vertes, durables et sécuritaires. En effet, lors des épreuves, on utilisera un simulateur qui sera une véritable plateforme virtuelle de soudage. C'est un vrai défi pour

nos soudeurs et c'est aussi un bon moyen de trouver les candidats potentiels.

Nous espérons obtenir les résultats suivants: améliorer les conditions de travail et l'expertise des soudeurs en entreprise; augmenter la qualité et la productivité des soudeurs en entreprise; faire augmenter le nombre d'inscriptions aux formations de soudage; inverser la courbe décroissante au chapitre de l'obtention de diplômes de soudeurs et inverser la spirale négative de l'image du métier de soudeur en montrant que ce métier, souvent perçu comme un emploi de faible technicité *ou low tech*, est en voie d'être considéré comme un emploi de haute technologie *ou high tech*.

Si vous désirez en savoir davantage sur ce que nous avons réalisé, n'hésitez pas à consulter notre site Web.

Je vous remercie de votre attention. Ce sera pour moi un plaisir de répondre à toutes vos questions.

[Traduction]

**Le président:** Excellente synchronisation. Vous avez terminé exactement en huit minutes.

Nous passons maintenant au témoin suivant, Mme Céline Bak, de la société Analytica Advisors.

La parole est à vous pour huit minutes.

• (1540)

[Français]

**Mme Céline Bak (chef de la direction, Analytica Advisors Inc.):** Mesdames et messieurs, bonjour. Je suis très heureuse d'être ici parmi vous aujourd'hui.

Monsieur le président, je vous remercie de cette invitation à comparaître devant le comité.

[Traduction]

J'aimerais vous proposer de remonter dans le temps pour imaginer l'époque de notre enfance où nous jouions au tir à la corde et où nous établissions des stratégies pour battre l'équipe adverse. Nous avions chacun notre place le long de la corde et nous réfléchissions pour trouver les meilleures personnes à mettre en première, en deuxième et en troisième position. Nous avions tout un but commun. Je voudrais vous demander de garder cette image à l'esprit pendant que nous examinons la possibilité de créer une industrie canadienne de 50 milliards de dollars spécialisée dans les technologies propres.

Comme vous le savez tous, cette possibilité se fonde sur l'important défi que nous devons affronter en matière d'exportations. Dans un contexte où l'endettement des consommateurs est élevé, où les gouvernements se débattent pour équilibrer leurs budgets et où l'entreprise privée n'investit pas ses importantes réserves en liquide, les exportations, tant de marchandises que de ressources naturelles, constituent un élément essentiel de l'économie canadienne. Comme nous le savons, les exportations de pétrole et de gaz, qui représentent actuellement 25 % de l'ensemble de nos exportations, comportent un risque géopolitique. J'ai ici un graphique qui vous permettra de vous familiariser avec la composition actuelle de nos exportations, qui comprennent une moitié de ressources naturelles et une moitié de marchandises. Le compte courant du Canada fluctue tandis que nous essayons de rétablir l'équilibre.

Nous voudrions présenter une modeste proposition touchant les technologies propres. Il s'agit d'une stratégie diplomatique de commerce fondée sur quatre principes: l'engagement, le développement, l'approvisionnement et les marchés de capitaux.

Nous pouvons tous profiter des exportations de technologies propres des PME en mettant en commun toute la capacité canadienne — j'entends par là le MAECD, Environnement Canada, Ressources naturelles Canada et Finances Canada — liée aux technologies propres et aux PME.

J'aimerais commencer par vous donner un aperçu des cinq choses que vous devriez connaître au sujet de l'industrie.

Elle se compose d'exportateurs qui travaillent vraiment fort. Plus de la moitié des recettes vient actuellement des exportations, dont 40 % sont à destination de marchés autres que les États-Unis, ce qui témoigne de la forte mondialisation de l'industrie. Le secteur est en outre l'un de ceux qui croissent le plus rapidement au Canada, ses recettes ayant augmenté de 9 % en 2012 pour atteindre 11,3 milliards de dollars.

Ces entreprises sont tout près de nous. Il y en a plus de 800 dans tous les coins du pays, et aucune n'est trop grande pour faire faillite.

À part les emplois qu'elles créent et les exportations qu'elles réalisent, ces entreprises produisent aussi des carburants qui permettent d'exploiter les forêts canadiennes, des composés propres qui évitent à nos familles d'avoir à manipuler des produits chimiques cancérigènes, des réseaux électriques grâce auxquels nos hôpitaux peuvent continuer à fonctionner quelles que soient les circonstances, de l'énergie pour que les bâtiments dans lesquels nous travaillons puissent produire plus d'énergie qu'ils n'en consomment, de l'eau à utiliser sans gaspillage, des transports moins coûteux que ceux d'aujourd'hui et bien plus encore.

Ces entreprises créent d'excellents emplois, y compris des emplois à temps plein bien rémunérés en très grand nombre, ce qui leur a permis d'accroître leurs travailleurs de 6 % et de faire passer leurs effectifs à 41 000 dans plus de 800 sociétés. Celles-ci consistent essentiellement en PME extrêmement novatrices. En fait, 75 % des dépenses de R-D de l'industrie, qui ont totalisé 3,5 milliards de dollars dans les cinq dernières années, ont été faites par des PME. Ces investissements ne le cèdent en importance qu'à ceux de l'industrie aérospatiale canadienne.

Je vais essayer de vous présenter une comparaison rapide avec quelques autres industries que vous connaissez peut-être mieux, dont l'industrie aérospatiale canadienne, qui emploie 73 000 personnes dans quelque 700 entreprises, qui investit 1,3 milliard de dollars dans la R-D et dont 80 % des recettes proviennent des exportations. De même, l'industrie automobile a des effectifs de 117 000 personnes dans 450 entreprises et tire 75 % de ses recettes des exportations.

Nous croyons que, d'ici 2022, l'industrie canadienne des technologies propres aura 100 000 emplois directs dans quelque 700 sociétés dont les recettes s'élèveront à 50 milliards de dollars. Leurs dépenses de R-D se chiffreront à 2,2 milliards de dollars et elles tireront des exportations 80 % de leurs recettes. Nous croyons qu'il y a quelques parallèles très intéressants à établir entre ces secteurs.

Qu'est-ce qu'une stratégie diplomatique de commerce? Elle signifie engagement, développement, approvisionnement et marchés de capitaux. Tous les ministères doivent travailler ensemble en mettant à contribution toutes les composantes du MAECD.

Il y a d'abord une stratégie d'engagement parce que les technologies propres constituent un secteur stratégique quand nous parlons de commerce. Lorsque nous engageons des discussions bilatérales avec la Chine, l'Inde, l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis et tous nos autres partenaires stratégiques, n'est-ce pas au tour du Canada de participer au commerce engendré par les technologies propres? L'un des moyens à envisager réside dans la réglementation.

● (1545)

Nous avons au Canada l'un des cadres réglementaires les plus larges et les plus profonds du monde. Beaucoup de marchés émergents se constituent un cadre de réglementation. Pouvons-nous les aider à le faire comme première étape de développement des relations commerciales?

Deuxièmement, nous avons besoin d'une stratégie de développement international et de changement climatique, qui doit être à la fois multilatérale et bilatérale. Le développement international et le changement climatique ont constitué la base d'importantes industries aussi bien dans le G8 que dans le G20. Le financement multilatéral doit participer à l'atténuation des effets du changement climatique. Nous devons absolument y veiller, mais il a aussi servi à renforcer la capacité industrielle et continuera de le faire à l'avenir. Depuis des années, nous sommes invités à détacher des experts en technologie à la Banque mondiale. Accepterons-nous jamais ces invitations?

En ce qui concerne l'approvisionnement, je voudrais mentionner quatre exemples: les facilités de crédit accordées par EDC, les retombées industrielles et régionales des entrepreneurs canadiens du secteur aérospatial, les achats du gouvernement fédéral américain auprès des PME et les achats auprès des PME qui se produisent dans l'économie sociale de l'Union européenne. Il importe de noter que les déploiements rapides des industries fondées sur l'innovation constituent un tremplin pour les exportations des entreprises de ce secteur. Comment les États-Unis et l'Union européenne font-ils profiter les PME des investissements d'infrastructure? Que devons-nous en penser? Comment est-ce qu'EDC structure son approche pour amener les clients de ses facilités de crédit à créer des occasions pour les PME exportatrices de technologies propres? Comment les entrepreneurs militaires du Canada s'acquittent-ils de leurs obligations en matière de retombées industrielles et régionales dans le cas d'une industrie comme celle-ci?

Les marchés de capitaux constituent le dernier élément de la stratégie. Les technologies propres exigent du capital pour fournir des produits clés en main. Pouvons-nous faire des exportations des PME l'équivalent des mises en chantier au Canada? Devons-nous produire des rapports réguliers sur les exportations réparties selon la taille de l'entreprise? À l'heure actuelle, les exportations selon la taille de l'entreprise sont invisibles pour les économistes. Il en est de même des produits environnementaux, qui constituent une autre occasion complètement différente en matière de technologies propres et d'exportation.

Ne perdons pas de vue que ce sont les messages transmis par les économistes des banques et des régimes de pension qui amorcent les nouveaux marchés de capitaux. Nous avons ainsi l'occasion de créer des emplois, de réaliser des exportations et de renforcer l'économie dans un environnement très sain, en faisant fond sur une industrie hautement compétente que nous avons déjà.

J'attends avec intérêt les questions que vous aurez à me poser.

**Le président:** Encore une fois, la synchronisation est parfaite. Il ne vous restait que 15 secondes.

Nous passons maintenant à Mme Anne Jackowetz, de la société Cravo Equipment Ltd.

**Mme Anne Jackowetz (vice-présidente, Finances, Cravo Equipment Ltd.):** Monsieur le président, membres du comité, c'est seulement en commençant à me renseigner sur l'historique des exportations de Cravo que j'ai compris tout ce qu'ont réalisé les intervenants qui ont participé au succès de notre processus d'expansion. C'est une bonne histoire. Ce sera un plaisir pour moi de la partager avec vous.

Comment une petite société canadienne peut-elle faire la transition entre 2 % d'exportations en dehors des États-Unis en 2008 et 62 % six ans plus tard?

Je vais commencer par situer le contexte. Cravo est une entreprise familiale créée il y a plus de 30 ans. Nous concevons, fabriquons et vendons des structures à toit rétractable à notre usine de Brantford, en Ontario. Nous avons des brevets couvrant des procédés et des produits. Nous expédions nos structures en pièces détachées, qui sont assemblées et installées sur place. Nos toits rétractables permettent aux agriculteurs d'optimiser les conditions de croissance de leur récolte et de la protéger, en l'espace de quelques minutes, contre la chaleur extrême, le froid, le vent, la grêle, la neige et les insectes.

Au départ, nos structures étaient surtout utilisées dans le marché horticole des plantes et des arbustes d'ornement et nous concentrons nos efforts sur les clients américains. Durant ces années, nous avons accumulé des données de recherche sur la réaction des différentes récoltes à nos structures ainsi que sur le rendement de nos investissements.

En 2008, Cravo a essayé de s'établir sur le marché américain du divertissement. Nous avons alors décroché un contrat de 7 millions de dollars pour un projet de parc aquatique à Kansas City. Nous avons déjà eu affaire à ce client lors de la réalisation d'autres projets au Texas, mais pas pour des travaux de cette ampleur. Les choses ont néanmoins mal tourné lorsque le financement du projet a tari à cause de la crise financière qui a secoué les États-Unis à ce moment. Heureusement, nous avons l'assurance acheteur unique d'EDC, qui nous a permis, avec l'aide de cet organisme, de recouvrer auprès du client le montant qui nous était dû à ce stade du projet. EDC a également offert en notre nom une garantie de facilité de change à notre établissement de change, ce qui nous a évité d'avoir à maintenir une marge.

L'année 2009 a été marquante pour Cravo. Jusque-là, nous dépendions à tel point du marché américain que 92 % de notre chiffre d'affaires provenait des États-Unis. La crise financière de 2008 a été pour nous un double coup dur: d'une part, les mises en chantier ont dégringolé aux États-Unis et, de l'autre, le marché du divertissement s'est complètement effondré. Il était clair pour nous que nous devons diversifier nos opérations tant sur le plan géographique que sur celui des secteurs visés du marché.

Nous avons fait des recherches et recueilli des données sur la production de denrées alimentaires sous nos toits rétractables. Nous avons construit une serre de démonstration au Mexique, qui avait donné d'excellents résultats lors d'essais sur la culture du poivron et de la tomate. Cela avait attiré l'attention des producteurs locaux, mais, à ce moment, personne n'était disposé à prendre le risque d'essayer un système différent de culture.

Nous avons cependant connu une avancée capitale en 2010. Un important producteur commercial financé par Northstar et appuyé par EDC avait acheté 108 acres de terre au Mexique pour cultiver de la tomate. C'était finalement l'occasion que nous attendions. Il était alors clair que notre stratégie de développement des marchés devait être centrée sur la vente des structures à toit rétractable dans les climats chauds et tempérés où on fait la culture des fruits et légumes.

Afin d'atteindre notre marché cible, nous devons commencer à participer à des salons internationaux de fruits et légumes. C'est ainsi qu'en février 2010, avec l'aide du programme d'accès aux marchés d'exportation de la Chambre de commerce de l'Ontario, nous avons participé à notre première foire commerciale internationale des végétaux en Allemagne. Nous y avons trouvé d'excellentes pistes

internationales et avons pu constater un fort intérêt pour nos produits sur les marchés du monde. Par suite de notre changement de marchés cibles, les projets sur lesquels nous présentions des soumissions sont passés du domaine des serres à celui des champs. Nous avons besoin d'augmenter la capacité de notre département de fabrication et d'assurer une qualité uniforme lorsqu'il fallait expédier les produits à des marchés distants de milliers de kilomètres.

Nous avons donc obtenu une subvention du programme SMART de FedDev pour améliorer nos capacités de forage de l'acier. En 2011, nous nous sommes encore une fois rendus en Allemagne pour participer à deux foires commerciales internationales. Une fois de plus, le programme d'accès aux marchés d'exportation a assumé 50 % de nos frais de participation, y compris la traduction de notre matériel de marketing. Nous avons réussi à susciter l'intérêt des marchés et à décrocher des contrats grâce aux contacts établis lors de ces foires. Fin 2011, nous avons expédié des structures à la Suisse, à l'Allemagne, à la Pologne et à la Turquie.

● (1550)

Pendant que nous glanions des renseignements auprès de nos nouveaux contacts, nous avons appris qu'il y avait une certaine demande pour une variante de la structure que nous construisions. Certains clients souhaitaient avoir une structure à prix abordable pouvant être érigée sur un terrain variable pour protéger contre la pluie. Grâce à des fonds obtenus du programme de recherche scientifique et de développement expérimental, nous avons conçu un produit, le X Frame, que nous avons ajouté à notre gamme.

Nous avons eu un entretien avec Robin MacNab, du Service des délégués commerciaux. À ce moment, il nous avait proposé d'adopter une stratégie afin de cibler nos efforts au Moyen-Orient. Il nous a suggéré des contacts dans les marchés sur lesquels nous essayions de nous établir.

Nous avons également rencontré un conseiller commercial du gouvernement de l'Ontario qui a insisté sur l'importance de publier un bulletin pour garder le contact avec nos éventuels clients. C'est ainsi qu'en septembre 2012, nous avons lancé notre bulletin mensuel, dont nous avons produit plus tard des versions en turc et en espagnol. Aujourd'hui, nous avons plus de 4 000 abonnés pour les trois versions.

En 2012, nous avons poursuivi nos investissements destinés à augmenter l'efficacité de la production. Travaillant en collaboration avec la Banque de développement du Canada, nous avons obtenu un prêt d'équipement flexible afin d'acheter du matériel pour nos départements de couture et de fabrication.

Nous avons vendu notre première grande structure X Frame au Mexique vers la fin de 2012. Elle devait servir à la culture des tomates. Si ce projet pilote continue à donner les mêmes résultats qu'à l'heure actuelle, le client envisage de remplacer toutes ses serres traditionnelles par des structures Cravo.

C'est un grand honneur pour nous d'être reconnus par nos pairs pour nos efforts d'exportation. En octobre 2012, la Chambre de commerce de l'Ontario nous a décerné la palme d'or de l'excellence en affaires pour l'expansion des marchés.

Lorsque le programme SMART a refait surface en 2013, nous avons demandé et obtenu une aide financière en vue de l'acquisition d'un nouveau système spécial de couture destiné à maintenir et à améliorer la qualité de la couverture de nos toits. Encore une fois, la BDC a accepté de nous fournir le reste du financement dont nous avons besoin.

Fin 2014, nous avons expédié cinq structures à l'Afrique du Sud, huit à l'Australie et sept au Mexique. De plus, au cours des cinq dernières années, nous en avons exporté à destination du Nigéria, du Royaume-Uni, du Chili, de la Mongolie, des Philippines et du Brésil. Le président de Cravo a été invité à présenter un exposé sur notre système de production au forum mondial des innovations agricoles, qui a eu lieu à Abu Dhabi.

Compte tenu du bon accueil réservé par les marchés tant à Cravo qu'à ses toits rétractables, de l'évolution du climat et des besoins croissants de produits alimentaires dans le monde, nous croyons que nos produits connaîtront une croissance très positive à l'avenir.

Je vous remercie.

• (1555)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à notre dernier témoin, Mme Ramona Materi, d'Ingenia Consulting.

Madame Materi, vous avez la parole pour huit minutes.

**Mme Ramona Materi (directrice, Ingenia Consulting):** Merci beaucoup.

Je voudrais remercier le comité et le président de m'avoir invitée. C'est un grand honneur pour moi. Je voudrais également remercier la greffière et son équipe pour toute l'aide qui m'a été accordée afin de me permettre de venir.

Comme le président l'a mentionné, je m'appelle Ramona Materi. Je suis présidente d'Ingenia Consulting.

Dans les huit minutes dont je dispose, j'aimerais traiter de trois points. Premièrement, je dirai quelques mots de mon entreprise et de l'expérience que nous avons acquise en accédant aux marchés internationaux. Deuxièmement, je prendrai quelque temps pour examiner certains programmes. J'ai transmis des notes concernant mon exposé. Je n'en aborderai que certains points. Enfin, probablement dans la dernière minute de mon exposé, je parlerai de deux rencontres très intéressantes auxquelles j'ai assisté cette dernière semaine et qui ont porté sur des questions de politique liées au commerce international. Je voudrais donc vous rapporter quelques-unes des réflexions présentées par des orateurs bien connus.

Tout d'abord, en ce qui concerne Ingenia, notre siège est à Vancouver, en Colombie-Britannique. Ingenia est une petite entreprise de services composée de six professionnels et d'un employé de soutien. Nous travaillons dans un domaine un peu hermétique, celui de l'information sur le marché du travail et du perfectionnement de la main-d'oeuvre. Vous pourriez vous demander où les gens vendent des services de ce genre. Dans les quatre dernières années, nous avons essentiellement travaillé dans le nord de la Colombie-Britannique. Les députés de cette province savent sûrement que des investissements se chiffrent en milliards de dollars sont actuellement effectués dans le nord de la province.

J'écris actuellement un livre qui portera le titre *British Columbia's New North: How to Build Your Business, Respect Communities—and Prosper* (La nouvelle valeur de la Colombie-Britannique: Comment monter votre entreprise, respecter les collectivités... et prospérer). L'avantage de faire un tel travail, c'est qu'il m'a permis d'apprendre beaucoup de choses sur ce que font les administrations locales pour appuyer leurs entreprises et les inciter à tirer parti des occasions qui se présentent. Je crois que certains de leurs efforts pourraient aboutir à une initiative canadienne d'appui aux PME qui cherchent à exporter.

Quant à l'expérience de notre société en commerce international, j'ai pris connaissance de ce qu'ont dit les témoins précédents au sujet des gens qui s'établissent sur un marché, puis qui s'en retirent parce qu'ils se rendent compte qu'ils n'ont pas les capacités voulues. Je crois que nous sommes un exemple de ce phénomène.

Depuis 1998, j'ai participé à des missions commerciales en Malaisie et à Singapour. J'ai fait trois visites à Manille pour des entretiens avec la Banque asiatique de développement, deux fois pour le compte de mon entreprise et une troisième fois au nom d'une société de services environnementaux. J'ai participé à une mission de deux semaines au Vietnam avec l'Institut de technologie de la Colombie-Britannique. J'ai participé à une mission commerciale en Allemagne et à une autre aux États-Unis. Pour tout cela et sur une période d'environ 16 ans, nous n'avons décroché qu'un seul petit contrat au Vietnam.

Je ne considère cependant pas ces missions comme un échec. Pas du tout. Je crois qu'elles nous ont beaucoup aidés à examiner les possibilités d'accéder aux marchés et à déterminer si ces services étaient disponibles. Je vous exhorte à maintenir votre appui aux sociétés pour qu'elles continuent à participer à des missions de ce genre.

Je vais maintenant passer à mon deuxième point concernant ce que font certaines administrations du nord de la Colombie-Britannique. Je répète encore que j'ai lu les témoignages précédents. Je n'ai cependant rien vu au sujet des programmes mis en oeuvre pour préparer les entreprises. En effet, pour réaliser ces projets, on aura besoin de grandes sociétés multinationales de construction. Par exemple, le Northern Development Initiative Trust assume 50 % des frais de consultation engagés par les sociétés pour se préparer. Il ne s'agit pas d'être prêt à exporter parce que je sais qu'il y a des programmes qui permettent aux entreprises de faire de la recherche sur le marché, etc. C'est en fait pour se préparer à soutenir la concurrence. Je n'ai pas vu des témoignages parlant de programmes qui aident les PME exportatrices canadiennes à mieux se préparer, à obtenir des qualifications ISO ou à parvenir à certains résultats qu'il est essentiel de réaliser avant même d'envisager d'aborder le marché international. Voilà à quoi servait ce programme.

Comme vous l'aurez vu dans les exposés que j'ai présentés, je crois que le comité devrait envisager de s'occuper du secteur des services. Il représente une petite part — qui croît constamment — de nos exportations, mais les emplois y sont de très grande qualité. Je me suis entretenue avec le délégué commercial à Vancouver. Il m'a dit que nous avons des architectes qui en font partie. Ils peuvent vendre à l'étranger non seulement dans le secteur des technologies propres, mais aussi dans celui des services environnementaux. Je crois que c'est une importante industrie en croissance dont nous devrions tenir compte.

Vous verrez aussi que certaines de mes observations traitent des contacts à établir avec les PME qui n'exportent pas.

• (1600)

Beaucoup d'exportateurs avertis vous ont dit que les programmes d'aide sont utiles. Si vous voulez atteindre votre objectif consistant à doubler le nombre des 10 000 exportateurs actuels, vous allez devoir réfléchir aux politiques d'information et de sensibilisation ou au moins au financement des activités correspondantes. Cela figure dans les suggestions et recommandations que j'ai formulées: penser à la façon d'informer et de sensibiliser les entreprises compétentes du secteur des exportations. J'ai déjà parlé des services.

Ensuite, comme je l'ai dit dans mon dernier point sur l'analyse comparative, est-ce que le Canada étudie l'activité de ses concurrents dans les principaux marchés et s'interroge sur ce qu'ils font pour appuyer leurs exportateurs? Pouvons-nous tirer des enseignements de leurs activités? Y a-t-il des Canadiens qui se font damer le pion à l'étranger à cause des initiatives prises par les Australiens au Vietnam ou en Chine? C'est encore un autre point.

Pour récapituler, je dirai que mon troisième point était, à mon avis, assez intéressant. Lundi, j'ai écouté un exposé de David Dodge, qui a déjà travaillé pour la Banque du Canada. Il appuyait très énergiquement l'idée des accords commerciaux que nous négocions avec différents pays parce qu'il croit que cela renforce d'une façon générale la compétitivité de l'économie canadienne. Vous avez déjà entendu des témoins d'après lesquels les bons exportateurs se recrutent parmi les sociétés qui innovent et créent de nouvelles choses. Si elles innovent chez nous, elles le feront probablement ailleurs dans le monde. Toute forme de soutien de l'innovation serait vraiment utile pour nous, de même que le soutien des accords commerciaux.

L'autre exposé que j'ai entendu — qui me servira de conclusion — était donné par McKinsey & Company. Il était centré sur la Colombie-Britannique mais, encore une fois, certains des arguments avancés peuvent à mon avis s'appliquer au contexte canadien. Les orateurs disaient essentiellement que dans les 15 à 20 prochaines années, cinq tendances se manifesteront assez fortement: la montée des marchés émergents, la puissance des technologies perturbatrices, le vieillissement de la population mondiale, l'évolution du capitalisme et le retour de la géopolitique, dont les gens sont d'ailleurs bien conscients.

Je sais que vous avez vos propres prévisionnistes, mais l'un des arguments que j'ai trouvé très intéressants — l'orateur l'a répété à plusieurs reprises — et qui pourraient être utiles au niveau des PME, c'est qu'au lieu de cibler un pays, il vaut mieux cibler les villes de quelques-uns des très grands pays. Dans le cas de la Chine et de l'Inde, il pourrait s'agir de villes relativement secondaires. Il faut les considérer du point de vue de la politique parce que certaines d'entre elles peuvent avoir une population de 20 millions d'habitants et constituer des marchés extrêmement intéressants.

L'autre point évoqué était qu'il faudrait que les dirigeants politiques collaborent avec les dirigeants des milieux d'affaires pour développer les marchés.

Je vous remercie.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup.

Je vais maintenant donner la parole à Mme Liu.

Vous avez sept minutes.

[Français]

**Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD):** Merci, monsieur le président.

En tant que députée, je me sens vraiment privilégiée de pouvoir entendre des histoires de réussites.

[Traduction]

**Le président:** Vous avez des écouteurs pour l'interprétation, si vous en avez besoin.

[Français]

**Mme Laurin Liu:** Je vous remercie, madame Jackowetz, de cette présentation.

[Traduction]

Je vais vous laisser quelques instants pour mettre votre écouteur.

**Le président:** Vous pouvez passer au français ou à l'anglais sur l'affichage.

L'anglais est au canal un.

[Français]

**Mme Laurin Liu:** Comme je le mentionnais, je me sens vraiment privilégiée d'entendre parler de ces réussites, notamment celles de Mme Jackowetz et de M. Choquet, de Montréal. Je vous remercie de nous avoir parlé de ces expériences personnelles. Cela dit, j'aimerais commencer par Mme Bak.

Dans le cadre d'un débat plus général au sein de ce comité, nous avons entendu à maintes reprises que le Canada était vraiment absent sur les marchés asiatiques. Il faut donc qu'il se démarque davantage en Asie, notamment en Chine. Vous avez mentionné la Chine, l'Inde et d'autres pays.

Pensez-vous que le Canada devrait se doter d'une stratégie d'exportation vers l'Asie? À quoi celle-ci pourrait-elle ressembler?

• (1605)

**Mme Céline Bak:** Le Canada applique en effet une stratégie destinée à l'Asie pour le secteur des technologies propres, et ce, par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux. En ce qui a trait à l'une des lettres du MAECD, nous avons une stratégie pour la Chine et des délégués partout dans le monde. Dans toutes les régions de la Chine, des bureaux consulaires s'emploient à trouver des occasions d'affaires pour les entreprises du secteur des technologies propres.

Je dirais par contre que nous n'avons pas de stratégie diplomatique en ce qui concerne ce secteur. Il s'agit des autres lettres du MAECD. Il manque également à la table les autres partenaires. On peut penser ici à Environnement Canada qui travaille de façon bilatérale avec ses homologues de la Chine pour régler, par exemple, es questions de réglementation.

La création de la Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures nous offre aussi l'occasion de relever un défi et d'élaborer une stratégie pour cette région.

**Mme Laurin Liu:** Je vous remercie.

Vous avez aussi parlé de la nécessité d'adopter une stratégie en matière de développement international et de changements climatiques.

Si le gouvernement fédéral mettait en vigueur des règlements visant à réduire les gaz à effet de serre, est-ce que cela serait utile à votre secteur?

**Mme Céline Bak:** Les stratégies visant à réduire les gaz à effet de serre peuvent avoir un impact très positif sur le secteur. L'application des systèmes de plafonnement et d'échanges permettent aux entreprises de technologies propres de faire décroître les gaz à effet de serre et, par le fait même, de vendre ces crédits dans les marchés. Ceux-ci doivent évidemment être fonctionnels. Or celui de l'Union européenne ne l'est pas.

Nous avons l'occasion d'utiliser ces systèmes pour le bien de notre secteur. Il faut tout de même préciser que la Chine a utilisé tout le financement destiné aux changements climatiques pour mettre en oeuvre son système de panneaux solaires. Vous êtes probablement d'ailleurs bien informée au sujet de ces questions.

**Mme Laurin Liu:** La semaine dernière, il a beaucoup été question dans les bulletins d'information du fait que, en matière d'émissions de gaz à effet de serre, l'Ontario a pris des mesures pour se joindre à un marché d'échange.

Selon vous, est-il important que le gouvernement fédéral prenne des mesures à cet égard bien que les provinces en prennent déjà pour réduire les gaz à effet de serre? Selon vous, est-il important qu'Ottawa ait un cadre ou une stratégie à cet égard?

**Mme Céline Bak:** Vous êtes peut-être au courant des recommandations de la Commission de l'écofiscalité du Canada. Celle-ci a déposé il y a quelques semaines un rapport dans lequel on analyse l'impact des programmes provinciaux dans le contexte d'une stratégie d'encadrement fédéral.

La majorité des avantages ou des progrès se situerait au niveau provincial. Il pourrait certainement y avoir un rôle de coordination au niveau fédéral, mais je pense pour ma part qu'il est aussi question d'une approche diplomatique. Avec les États-Unis, par exemple, il y a plusieurs discussions auxquelles nous ne participons pas parce que nous n'avons pas de stratégie fédérale. Récemment, les États-Unis ont annoncé un nouveau partenariat sur les changements climatiques avec le Mexique. Or le Canada n'était pas présent, ce qui, selon moi, est une grave omission.

Que ce soit en rapport avec les États-Unis ou avec d'autres grands partenaires en matière de commerce international, je crois que nous devrions adopter une stratégie non seulement en matière de commerce international, mais aussi à l'égard de nos affaires internationales.

**Mme Laurin Liu:** Merci beaucoup.

Finalement, vous avez dit qu'il fallait commencer à chiffrer les exportations et à établir des données sur la taille des entreprises. C'est une recommandation que vous faites au comité?

**Mme Céline Bak:** Oui, et je sais que cela n'est pas du tout facile à réaliser.

[Traduction]

C'est vraiment une grande affaire de publier des données d'exportation réparties selon la taille des entreprises sur une base trimestrielle plutôt qu'à l'occasion d'une enquête. Je dirai, en toute franchise, que nous comptons les mises en chantier comme si c'était une chose extrêmement importante. En fait, elles constituent un indicateur clé du marché de consommation. Si nous accordions la même importance aux exportations, sachant qu'elles sont attribuables à 55 ou 60 % aux PME, pourquoi ne publions-nous pas leurs données au même niveau de détail et à la même fréquence? Les mises en chantier font les marchés. Elles changent. Cette information a une influence sur le marché boursier. Les économistes la suivent de très près. Nous devons envisager le même genre d'information qui influe sur le marché dans le cas des exportations selon la taille des entreprises.

•(1610)

[Français]

**Mme Laurin Liu:** J'aimerais poser une dernière question.

[Traduction]

J'ai plusieurs questions à poser à Mme Materi.

Vous avez parlé de la nécessité d'exporter des services et d'élaborer une stratégie d'exportation de services à l'Asie, à part les exportations de ressources naturelles. Quelles seraient vos recommandations au comité à cet égard?

**Mme Ramona Materi:** Eh bien, un des...

**Le président:** Je vous prie de répondre très rapidement.

**Mme Ramona Materi:** Dans le domaine des services, pensez aux institutions financières internationales, au financement international, à la Banque asiatique de développement et à ce qui se fait. Ces institutions achètent beaucoup de services. Le Canada est très compétitif dans ce domaine.

**Le président:** Je vous remercie.

Monsieur Gill, vous avez sept minutes.

**M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC):** Merci, monsieur le président. Je voudrais profiter de l'occasion pour remercier les témoins de leur présence au comité et de leur aide dans le cadre de cette étude.

Je vais commencer par poser une question à Mme Materi. Les autres témoins peuvent aussi répondre s'ils le souhaitent.

Madame Materi, vous avez dit dans votre exposé que nous devrions peut-être examiner ce que font d'autres pays pour déterminer ce qui marche et ne marche pas et en tirer des enseignements. Je me demande si vous avez une certaine expérience en matière de politiques ou si vous avez des connaissances dont vous voudriez faire part au comité à ce sujet. Que font certains de nos concurrents en faveur de leurs PME, que pouvons-nous apprendre de leurs efforts et que pouvons-nous leur emprunter pour appuyer nos propres PME?

**Mme Ramona Materi:** Je ne connais pas bien ces pays. Je sais, en fonction de mon expérience du Vietnam, que... Pour ce qui est de la stratégie, je crois savoir que l'Australie applique une excellente stratégie pour l'exportation de ses services d'éducation. J'ai pu constater au Vietnam que les Australiens y sont très actifs.

Je pense aussi à une autre stratégie qui pourrait être controversée et que d'autres pourraient mieux connaître que moi. Comme je l'ai dit, elle est sujette à controverse, mais je crois savoir qu'en Australie et au Royaume-Uni, par exemple, le service est subventionné, mais il est assorti d'un droit. Les deux pays utilisent l'équivalent de nos délégués commerciaux. Cela pourrait prêter à controverse.

À mon avis, si vous voulez sérieusement établir des marchés d'exportation, vous devez disposer d'un certain financement. Si votre société ne peut pas avancer les fonds nécessaires, est-elle vraiment en mesure d'exporter? La raison pour laquelle j'ai fait cette suggestion est que je ne sais pas grand-chose des autres. Comme je l'ai dit, j'aimerais savoir si les délégués commerciaux sont au courant de ce que font nos concurrents. Je ne connais pas la réponse.

**Mme Anne Jackowitz:** Si vous le permettez, j'ai quelque chose à ajouter. Nous avons réalisé notre premier projet en Inde en 2015. Ce faisant, nous avons constaté que nous étions là en concurrence avec des Israéliens et des Néerlandais qui étaient subventionnés par leur gouvernement fédéral pour construire des serres de démonstration afin de montrer aux clients locaux leurs installations et la façon de faire pousser différentes récoltes dans leur propre climat. Cela a des effets énormes. C'est un exemple que le gouvernement canadien aurait intérêt à suivre, en permettant aux PME de faire des démonstrations dans différents pays et en les aidant à y montrer leurs produits au lieu de les montrer au Canada.

**M. Parm Gill:** Très bien.

Y en a-t-il d'autres qui ont quelque chose à ajouter?

Je vous remercie. Je...

[Français]

**M. Claude Choquet:** Si vous le souhaitez, je pourrais intervenir à cet égard.

En matière d'innovation, je crois que nous allons dans la bonne direction. Nous devons continuer à soutenir les services tertiaires là où nous possédons une expertise très pointue en matière de développement technologique. Le développement devrait peut-être être global. Il faudrait voir comment les pays réagissent à nos innovations. Il ne faut pas arrêter le processus actuel de soutien gouvernemental à la recherche-développement, qu'elle soit expérimentale ou centrée sur de nouvelles technologies.

• (1615)

[Traduction]

**M. Parm Gill:** Allez-y, je vous prie.

**Mme Céline Bak:** Je voudrais ajouter, si vous le permettez, que nous avons des exemples de transformation dans l'industrie par suite de la transition entre la R-D, les produits et les services. Il serait utile, je crois, de citer cet exemple. Je peux mentionner l'exemple de l'entreprise Canadian Solar, dont des représentants se trouvent dans l'auditoire aujourd'hui. Cette société a été lancée avec l'aide des laboratoires du CANMET, à Ressources naturelles Canada. Elle possédait alors une technologie de pointe grâce à laquelle elle fait maintenant partie des importants fabricants de panneaux solaires, qui sont utilisés dans d'autres projets.

C'est aujourd'hui un fournisseur mondial de services pour le développement de grands projets et leur exploitation avec tout le financement connexe. La société témoigne d'une évolution complète. Elle est maintenant sur le point de devenir un vecteur grâce auquel les sociétés de stockage de l'énergie formeront des microréseaux, qui amorceront ce que nous pourrions appeler « la technologie propre 2.0 », c'est-à-dire la nouvelle génération de technologies propres.

**M. Parm Gill:** Je vous remercie.

Ma question suivante porte sur les organismes du gouvernement. Je me demande si vous pouvez parler au comité de vos relations avec le Service des délégués commerciaux, EDC et la BDC. À quel point ces organismes ont-ils aidé vos entreprises à exporter, vous ont permis d'avancer sur la bonne voie et vous ont encouragés à faire appel à eux? Madame Jackowetz, vous avez dit, je crois, que vous avez eu affaire à eux.

**Mme Anne Jackowetz:** Oui. Je dirais que, dans l'ensemble, l'expérience a été très positive. EDC et la BDC ont une très bonne stratégie permettant de fournir certains produits aux PME, mais je crois que chacun des deux organismes pourrait mieux faire la promotion de l'autre. J'ai l'impression qu'ils travaillent dans leur propre espace et concentrent leurs efforts sur leurs propres centres d'intérêt. Si nous nous présentons chez l'un d'eux avec un problème qu'il ne peut pas régler, mais que l'autre pourrait contribuer à résoudre, je crois qu'il serait avantageux qu'ils collaborent davantage entre eux.

**Le président:** Monsieur Gill, votre temps de parole est écoulé. Nous allons maintenant passer à Mme Freeland.

**Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.):** Merci beaucoup.

Je voudrais aussi remercier nos témoins, y compris celui qui s'est joint à nous par vidéoconférence. Il est précieux pour le comité d'entendre directement des gens qui dirigent des entreprises.

Madame Bak, j'ai trouvé très intéressante votre observation selon laquelle le Canada est invité depuis des années à détacher des experts à la Banque mondiale. Pouvez-vous nous en dire davantage sur cette invitation et sur les raisons pour lesquelles vous croyez qu'il est important pour nous d'y répondre positivement?

**Mme Céline Bak:** C'est une question très intéressante. Toutes les institutions financières internationales ont des centres d'excellence partagés qui sont utilisés par tous les pays qui participent aux emprunts. Comme vous le savez, le Canada est l'un des principaux actionnaires de ces institutions. Beaucoup de pays s'adressent aux experts de ces services partagés pour leur demander conseil sur la façon de régler tel ou tel problème.

D'autres pays ont détaché des experts qui travaillent pour ces services partagés. Il s'agit de personnes qui savent ce qu'elles ont à offrir. Il y a bien des façons de résoudre un problème. Si on a recours à un expert espagnol, allemand, japonais, australien ou sud-coréen pour leur demander ce qu'ils ont à offrir, on finit parfois par aboutir à une solution. Je sais que nous avons été invités à détacher des gens auprès de ces organisations, mais que nous n'avons pas saisi l'occasion pour des raisons que je ne comprends pas. C'est une stratégie qui ne coûte vraiment pas cher. Elle relèverait probablement de Ressources naturelles Canada et pourrait sans doute être mise en oeuvre en collaboration avec l'industrie.

• (1620)

**Mme Chrystia Freeland:** Je vous remercie. Je sais que nos analystes étaient à l'écoute. Je crois que c'est un excellent point.

J'ai également trouvé intéressant de vous entendre dire que l'absence d'une stratégie environnementale nationale claire a nui au Canada dans le cas d'accords particuliers, comme l'entente entre les États-Unis et le Mexique. J'aimerais, encore une fois, que vous nous en disiez davantage à ce sujet. À votre avis, qu'est-ce que le Canada aurait dû faire et qu'avons-nous perdu?

**Mme Céline Bak:** Il est inhabituel pour les États-Unis de parler de contacts diplomatiques avec le Mexique sans la participation du Canada. Je l'ai noté. Je crois que cela avait à voir avec le changement climatique. Vous avez sans doute remarqué que ce sujet a été abordé par le secrétaire d'État Kerry, qui parle toujours de commerce après avoir parlé de changement climatique. C'est littéralement le paragraphe suivant dans l'article du *Wall Street Journal* ou du *Financial Times*. Je me demande si nous n'aurions pas intérêt à associer ces deux sujets. Nos discussions avec quelques-uns de nos partenaires commerciaux pourraient alors être différentes de celles que nous avons aujourd'hui.

**Mme Chrystia Freeland:** Me reste-t-il assez de temps pour une autre question, monsieur le président?

**Le président:** Il vous reste près de deux minutes.

**Mme Chrystia Freeland:** Très bien.

Madame Materi, vous avez mentionné tout à l'heure la Banque asiatique de développement. Comme vous le savez, le Canada n'en est pas membre. Serait-il avantageux d'y adhérer?

**Mme Ramona Materi:** Comme je ne suis pas une experte de cette banque, je ne peux que vous donner une opinion personnelle. Il y a en Chine des problèmes bien connus en matière de droits de la personne. Il y a des enjeux pratiques: si tout le monde adhère à ce club, devons-nous le faire aussi? Il y aura peut-être un deuxième tour pour l'inscription de nouveaux membres. Je ne m'y connais pas suffisamment pour me prononcer. Comme je l'ai dit, je crois cependant qu'il faut s'occuper des institutions financières internationales existantes. Au chapitre des services, je crois qu'il serait utile de saisir toutes les occasions possibles de placer des Canadiens dans ces institutions, comme dans le cas de ces experts techniques, afin de profiter de leur présence pour aider toutes les PME et, en particulier, les PME de services.

**Mme Chrystia Freeland:** D'accord. Merci beaucoup.

J'ai une dernière question à poser aux trois témoins qui sont ici.

Nous avons entendu un témoignage vraiment intéressant. C'est une femme entrepreneure de la Colombie-Britannique qui lançait sa propre entreprise. Elle a dit qu'elle a été surprise de constater qu'elle avait plus de difficultés à obtenir du capital qu'un homme dans la même situation.

Je voudrais donc demander à nos trois femmes témoins si elles ont eu la même expérience. Avez-vous une idée de ce que nous pourrions faire pour améliorer la situation?

Madame Jackowitz, vous avez l'air de...

**Le président:** Malheureusement, il faudra que la réponse soit très brève. Le temps de parole est presque complètement écoulé, mais je vais laisser le témoin répondre.

**Mme Anne Jackowitz:** Non. Je n'ai pas eu moi-même ce genre de difficultés. C'est peut-être parce que je ne suis pas présidente de la société et que le président est un homme.

**Le président:** Très bien. Je crois que nous devons nous en tenir à cela.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

**L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, je vous remercie de votre présence au comité. Je vous suis reconnaissant de partager avec nous vos expériences et vos perspectives. Les événements que vous avez connus dans votre vie peuvent constituer une excellente source d'enseignements pour nous. Vous avez déjà formulé quelques propositions intéressantes dont nous voudrions tirer parti dans notre étude visant à aider d'autres entreprises canadiennes à réussir comme vous l'avez fait.

Madame Bak, j'ai eu le plaisir de m'entretenir avec vous en décembre et de vous entendre parler de la stratégie diplomatique de commerce. Dans votre exposé préliminaire, vous avez mentionné que le gouvernement se débat pour équilibrer le budget. La bonne nouvelle, c'est que le budget est déjà équilibré. L'un des aspects sur lesquels nous travaillons consiste en une approche diplomatique nord-américaine avec les États-Unis, le Mexique et le Canada. Nous disposerons bientôt de renseignements supplémentaires en prévision de la rencontre de Paris en décembre. Nous attendons donc l'occasion d'avancer dans la bonne direction sans perdre de vue la responsabilité que nous avons de collaborer avec nos dix provinces et nos trois territoires.

Cela dit, vous voudrez peut-être nous parler de quelques-uns des exemples de réussite que vous connaissez et dont vous m'avez parlé, comme l'énergie solaire et l'entreprise canadienne qui travaille au Honduras.

**Mme Céline Bak:** Oui, ce sera un plaisir pour moi de le faire. Cela nous donnera l'occasion de mentionner un autre organisme moins connu mais tout aussi intéressant, la Corporation commerciale canadienne.

Le Canada est l'un des huit pays du monde qui ait établi un organisme d'approvisionnement d'État à État. Comme vous le savez peut-être, la Corporation commerciale canadienne a signé une entente de 15 milliards de dollars avec le gouvernement de l'Arabie saoudite dans le cadre d'un important marché portant sur des véhicules blindés légers. Les activités de la CCC ont en général été axées sur l'approvisionnement militaire. Il reste à déterminer si cette situation se maintiendra ou si la Corporation essaiera de saisir d'autres occasions. Je crois qu'elle pourrait jouer un rôle dans

l'expansion des marchés des entreprises de l'industrie des technologies propres.

Par ailleurs, le Honduras constitue un exemple très intéressant. C'est l'un des pays prioritaires de la stratégie canadienne de développement. Il a une base économique agricole et exporte beaucoup de produits, comme les melons. Les melons jouent un rôle énorme dans l'édification de l'infrastructure sociale du Honduras. Afin que le pays puisse obtenir les meilleurs prix possibles pour ses melons, il doit disposer d'installations frigorifiques et, partant, d'électricité. Par conséquent, dans ce cas, l'électricité est un élément clé du développement.

La société Canadian Solar a engagé des discussions avec le gouvernement hondurien sur la possibilité de déployer ce qu'on pourrait appeler « un service public d'énergie solaire » plutôt que de construire d'importantes centrales thermiques au charbon. Vous savez peut-être que le prix de l'énergie solaire baisse actuellement à un rythme tel qu'elle peut jouer un rôle dans la réduction du nombre de centrales au charbon qui seront mises en service à l'avenir.

C'est une excellente histoire à raconter parce qu'elle traite de développement international et inclut notre chaîne canadienne de fabrication et d'approvisionnement ainsi que les services connexes de financement. Elle pourrait même comprendre la formation de travailleurs honduriens pour qu'ils puissent aller développer l'industrie de l'énergie solaire dans d'autres pays de la région.

• (1625)

**L'hon. Ron Cannan:** Je vous remercie.

J'ai trouvé une autre histoire intéressante dans le portefeuille du Développement international du ministre Paradis. Vous nous avez parlé d'une occasion qui s'offre aux entreprises canadiennes. Par nature, les Canadiens sont assez humbles et tendent à ne pas vanter leur pays autant et aussi fièrement qu'ils le devraient.

Compte tenu de votre travail avec les sociétés canadiennes et dans le contexte de l'aide étrangère, pouvez-vous nous parler des occasions qui s'offrent et des moyens que nous pouvons utiliser pour commercialiser nos technologies propres grâce aux initiatives prévues dans notre plan d'action sur les marchés mondiaux?

**Mme Céline Bak:** Je crois que c'est un exemple qui s'applique aussi à l'ingénierie, dans la mesure où les sociétés canadiennes ne font pas nécessairement partie des solutions que nos collègues du secteur du développement du MAECD — avec toutes ses composantes — envisagent. Nous devons être conscients de nos propres capacités et de donner au Développement international ou à l'ancienne ACDI les moyens de signer des contrats avec des entreprises privées afin de réaliser des initiatives bilatérales.

Pour le moment, ces contrats sont essentiellement limités aux ONG. Bien sûr, celles-ci jouent un rôle important, mais certains indices suggèrent que les entreprises privées peuvent utiliser l'argent plus efficacement que les ONG. C'est une chose à considérer.

**L'hon. Ron Cannan:** Je vous remercie.

Ma question suivante s'adresse à Claude, Anne et Ramona. Anne et Ramona étaient ici avant la réunion, ce qui nous a permis de bavarder un peu.

Êtes-vous au courant des ateliers *Le monde à votre portée* que le ministre Fast, notre ministre du Commerce international, et nos délégués commerciaux organisent un peu partout au Canada? Avez-vous eu l'occasion de participer à l'un de ces ateliers?

**Mme Anne Jackowitz:** Oui. Je faisais partie du panel de l'atelier organisé à Kitchener-Waterloo, que j'ai trouvé très avantageux. Je crois qu'il a suscité de bonnes réactions. C'était aussi la première fois que nous avons eu l'occasion de voir des représentants de tous les ministères en cause ensemble dans la même salle. Nous espérons qu'ils continueront à collaborer entre eux à l'occasion d'initiatives futures comme celle-ci.

**L'hon. Ron Cannan:** Ramona?

**Mme Ramona Materi:** Je n'ai pas assisté à ces ateliers. J'étais au courant des efforts déployés à cet égard. En fait, c'était l'une des recommandations que j'avais présentées au comité. Il est vrai que ces ateliers peuvent coûter cher en temps et en argent, mais c'est grâce à des rencontres face à face de ce genre qu'il est possible de réunir dans la même salle des représentants des sociétés et de tous les organismes qui peuvent les aider. En pensant encore une fois à la taille des entreprises, je dirais que si vous voulez les toucher, l'une des choses à envisager est d'organiser des rencontres de ce genre le samedi ou pendant le week-end.

J'avais également recommandé de tenir compte des petits marchés. Je pense par exemple à Nanaimo et à d'autres endroits tels que Prince George, où pourraient peut-être se trouver des sociétés de calibre mondial servant le secteur de l'agriculture, le secteur des ressources, etc.

• (1630)

**L'hon. Ron Cannan:** Curieusement, il y aura un atelier la semaine prochaine à Nanaimo. Il traitera des relations entre les gens qui siègent autour d'une table.

Claude, avez-vous eu l'occasion de...

**Le président:** Monsieur Cannan, je vais devoir vous interrompre.

**L'hon. Ron Cannan:** Je voulais juste lui demander s'il était au courant de ces ateliers.

[Français]

**M. Claude Choquet:** Je ne connais pas ces ateliers. J'ai participé à certaines activités du ministre Ed Fast qui ont lieu tous les six mois et auxquelles participent aussi Mme Ramona Materi. Sinon, ce que vous me dites est nouveau pour moi.

[Traduction]

**Le président:** Je regrette. Un autre de vos collègues voudra peut-être poser la même question.

Nous allons maintenant passer à M. Morin.

[Français]

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

Madame Bak, dans mon comté, il y a une entreprise spécialisée dans les énergies renouvelables. C'est la première entreprise du Québec à transiger des crédits de carbone avec la Californie. Ce à quoi vous faisiez allusion précédemment est peut-être un marché immense pour toutes nos PME qui exportent leurs produits. On ne le voit pas au Canada, mais dans le monde entier, certains pays adoptent une réglementation pour favoriser les technologies propres. Même en Chine, les exigences sont très avancées en matière d'architecture et de transport.

Selon vous, quel potentiel pourrait être exploité si on ouvrait simplement les yeux et qu'on regardait cet aspect de la réalité?

**Mme Céline Bak:** Je présume que vous parlez de Biothermica. Est-ce l'entreprise à laquelle vous faites allusion?

**M. Marc-André Morin:** Oui.

**Mme Céline Bak:** C'est un fleuron au Québec et elle fait du très bon travail. Enerkem est un autre exemple à ce sujet. Plusieurs entreprises au Canada peuvent faire valoir l'impact qu'elles ont dans le marché du carbone. Il est sûrement possible d'accroître le niveau de connaissance des entreprises, ce qui pourrait valoriser leur impact sur les émissions de gaz à effet de serre et assurer leur pérennité et leur force.

**M. Marc-André Morin:** D'après vous, y aurait-il lieu d'explorer la réglementation des pays avec lesquels on transige pour voir les possibilités qui existent? Je pense, par exemple, aux programmes d'encouragement relatifs aux énergies renouvelables.

**Mme Céline Bak:** Les entreprises du secteur le font déjà. La réglementation est ce qui favorise les marchés, que ce soit celle relative à l'eau, aux énergies renouvelables, à l'efficacité énergétique et au transport. C'est toujours la réglementation qui favorise les marchés.

En effet, Environnement Canada pourrait produire un résumé de tous les changements réglementaires à travers le monde qui seraient pertinents pour nos entreprises. Ce genre de résumé serait un outil utile pour nos entreprises.

**M. Marc-André Morin:** En ce qui a trait aux occasions manquées dont vous avez parlé brièvement, le fait que le Canada ne participe pas à la Banque asiatique d'investissement sur les infrastructures va-t-il limiter nos entreprises, par exemple nos firmes d'ingénierie ou de services, quand les contrats d'infrastructure vont commencer à pleuvoir?

[Traduction]

**Mme Céline Bak:** La participation à la Banque asiatique de développement a des avantages et des inconvénients, mais tout se résume à un seul facteur: pour jouer, il faut payer, point final. Toutefois, il ne suffit pas de payer. Une fois qu'on l'a fait, il faut payer encore pour organiser des démonstrations. Bref, il faut faire partie des actionnaires et, ensuite, déboursier encore pour travailler sur un projet particulier.

Dans le cas de cette banque, j'estime que les microréseaux constituent un des domaines dans lesquels nous devrions montrer que nous avons quelque chose de spécial à offrir. Le captage du carbone est un autre de ces domaines, de même que la réduction de l'empreinte carbone de l'industrie de l'eau. Dans ce dernier domaine, nous pourrions organiser une démonstration dans une ville écologique pour montrer nos technologies et les services connexes.

L'un des inconvénients est que le présent gouvernement a sérieusement entrepris de renouveler notre infrastructure au Canada. Par conséquent, les entreprises canadiennes d'ingénierie sont vraiment très occupées par les projets intérieurs. Nous devons songer à trouver des partenaires internationaux pour nous aider à réaliser certains des projets dans ce domaine. Il y a donc là un équilibre à trouver.

• (1635)

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Je vous remercie.

Madame Materi, croyez-vous que les institutions gouvernementales ont suffisamment de données sur les entreprises pour être en mesure de cibler le bon type d'entreprises dans les bons secteurs?

Pour ma part, j'observe cela de loin, mais il ne me semble pas que nous ayons une stratégie industrielle comme en Corée ou au Japon, par exemple. Nous n'avons pas vraiment une stratégie industrielle qui vise des créneaux précis.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Morin, vous avez dépassé votre temps de parole de 10 à 15 secondes. Je vais devoir vous interrompre.

Nous allons maintenant passer à M. Shory.

**M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence et des renseignements très instructifs qu'ils nous ont présentés.

Ma première question s'adresse à Mme Materi, qui a déjà eu l'occasion de vivre à l'étranger. Vous avez résidé en Inde et en Australie. Je voudrais vous inviter à nous dire si les sociétés canadiennes comprennent la culture des affaires des autres pays. Lundi dernier, un témoin nous a dit que pour faire des affaires en Chine, il faut comprendre la façon dont les Chinois mènent leurs entreprises. Bien sûr, je suis né et j'ai grandi en Inde. Je peux donc vous dire que le comportement commercial en Inde est différent de celui qu'on trouve au Canada.

Croyez-vous que les sociétés canadiennes sont assez bien informées de l'aspect personnel de la culture des affaires des autres pays? Si non, comment pouvons-nous, à votre avis, remédier à ce déficit d'information?

**Mme Ramona Materi:** Pour répondre à la première partie de votre question, je dirais que les exportateurs astucieux ciblent probablement, pour commencer, un pays dont la culture des affaires n'est pas trop différente de celle qu'ils connaissent. C'est peut-être pour cette raison que beaucoup d'entre eux visent les États-Unis, où la culture des affaires est assez proche de la nôtre. J'imagine que les exportateurs astucieux éviteront de commencer en Turquie si aucun membre de leur famille ne vit dans ce pays, s'ils n'ont jamais vécu eux-mêmes en Turquie ou s'ils n'y ont jamais fait des études comme participants à un programme d'échanges d'étudiants. Je crois que les sociétés qui réussissent s'attaquent à des marchés ayant une culture semblable.

Pour ce qui est du long terme, je considère mon propre exemple. J'ai grandi dans Vancouver-Nord. Grâce au club Rotary, j'ai passé un an en Inde. Grâce au gouvernement canadien, j'ai passé deux ans dans une école dont les élèves venaient de 55 pays. Grâce au club Rotary, j'ai étudié en Suisse. Grâce à une organisation agricole, j'ai fait des études et travaillé en Australie. Je crois que c'est une stratégie à long terme et que les efforts déployés par le gouvernement pour appuyer les échanges internationaux d'étudiants sont absolument essentiels.

Il y a aussi moyen de remédier au problème dans le court terme. J'ai personnellement visité la Turquie, mais je n'y ai jamais fait des affaires. Les délégués commerciaux analysent-ils la situation locale pour expliquer aux entreprises les caractéristiques de la culture des affaires? J'imagine qu'ils le font afin d'éviter que des jeunes entreprises ne viennent s'établir pour se retirer quelque temps plus tard parce qu'elles n'ont aucune idée de la façon dont les choses se font en Chine, tandis qu'une autre société — comme la vôtre qui a une grande expérience des marchés — réunit les connaissances nécessaires.

Au-delà du cycle électoral de quatre ans, c'est déjà le long terme. À 25 ans, j'avais déjà accumulé pas mal de connaissances sur différents pays. Je crois qu'il est très important de continuer à faire cela grâce à des échanges d'étudiants, etc.

**M. Devinder Shory:** D'accord.

Madame Jackowetz, vous nous avez parlé de vos contacts avec le Service des délégués commerciaux, la Banque de développement du

Canada, EDC, etc. Les conseils obtenus par Cravo témoignaient-ils d'une connaissance détaillée des marchés cibles, du climat des affaires, des normes, des intérêts et des processus d'approvisionnement des autres pays?

• (1640)

**Mme Anne Jackowetz:** Je ne peux pas affirmer que c'est là que nous sommes allés chercher les renseignements dont nous avons besoin. Dans une large mesure, nous avons fait nos propres recherches. Lorsque nous nous sommes adressés à ces organismes, nous avons déjà une bonne idée des marchés à cibler.

Je dirai cependant qu'EDC s'occupe d'un certain nombre de programmes. J'ai justement participé à l'un d'eux l'autre jour. Il s'agissait d'un webinaire sur la façon de faire des affaires en Inde. J'ai pu écouter pendant plus de deux heures. Les entreprises canadiennes qui ont réussi sur le marché indien ont parlé de leur expérience. Pour moi, le partage réciproque de ces histoires est extrêmement utile. Les responsables des entreprises ont fait état de ce qui avait donné de bons résultats. Je crois que les programmes de ce genre sont vraiment précieux pour nous.

Je dirai, en ce qui nous concerne, que nous trouverions utile d'avoir quelqu'un sur place dans ces nouveaux marchés que nous essayons de pénétrer. Il pourrait s'agir d'un conseiller aux ventes, par exemple. Si nous n'avons pas sur place un projet de démonstration, il nous faut un représentant local qui puisse nous aider.

**M. Devinder Shory:** Madame Bak, dans vos efforts relatifs à l'industrie des technologies propres, avez-vous eu recours aux services de la CCC pour conclure des marchés avec des gouvernements étrangers? Si c'est le cas, qu'avez-vous à nous dire sur les services que vous avez reçus?

**Mme Céline Bak:** Je n'ai pas eu de contacts personnels avec la CCC. La Corporation n'a annoncé aucun marché important dans ce domaine. Je crois cependant que l'industrie des technologies propres possède un certain nombre de caractéristiques qui devraient retenir l'attention de la CCC, comme la taille des transactions et le fait que, dans beaucoup des pays dont nous parlons...

**Le président:** Je dois vous interrompre. Je m'excuse, mais nous sommes déjà à cinq minutes et demie.

Monsieur Donnelly, je vais vous laisser cinq minutes et quart.

**M. Fin Donnelly (New Westminster—Coquitlam, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je remercie aussi nos témoins.

Madame Materi, j'ai trouvé intéressante votre observation concernant le ciblage des villes. Pouvez-vous donner au comité quelques conseils sur la façon dont nous pourrions concilier votre suggestion avec le mode de fonctionnement des organismes fédéraux de promotion des exportations? À votre avis, qu'est-ce que le gouvernement devrait faire différemment?

**Mme Ramona Materi:** Dans son exposé, McKinsey a avancé un excellent argument, préconisant d'encourager la croissance des villes soeurs. Les chiffres que je vais vous donner viennent de la Colombie-Britannique. Parmi les ententes de villes soeurs conclues par la Colombie-Britannique, il y en a 20 avec le Japon, cinq avec la Chine et un avec l'Asie du Sud-Est. Nous n'en avons pas avec l'Inde.

Les chiffres sont peut-être différents dans les autres provinces, mais y a-t-il un soutien quelconque de ces villes soeurs? Je crois que ce serait important.

De plus, les délégués commerciaux ne disposent que de ressources limitées. Si nous devons faire un effort concerté pour desservir des villes chinoises de deuxième catégorie afin de tirer parti des occasions qu'elles offrent à de nombreux secteurs du Canada, il faudra vraiment renforcer notre équipe de délégués commerciaux sur place. En même temps, nous devons transmettre aux secteurs canadiens ciblés un message leur expliquant que nous faisons vraiment un effort et que nous effectuons pour eux beaucoup de recherches et de travail sur le terrain.

**M. Fin Donnelly:** Dans quelle mesure est-il important de travailler avec l'État, la province ou le pays en même temps qu'avec les villes ciblées?

**Mme Ramona Materi:** Cela dépend probablement du pays en cause. Dans le cas des villes soeurs, nous devons, pour poursuivre le mandat, agir sur nos marchés cibles dans les pays émergents. Le pays ou l'État détermine alors le niveau de participation des autres gouvernements avec lesquels nous devons établir des contacts.

**M. Fin Donnelly:** Madame Bak, le Canada semble être désavantagé au chapitre de l'expansion de l'industrie des technologies propres tandis que les pays européens et asiatiques développent rapidement leurs secteurs. Est-il encore temps pour le Canada de rattraper le peloton de tête et d'établir chez nous une grappe industrielle pouvant soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux?

• (1645)

**Mme Céline Bak:** Absolument. À mon avis, ce serait sur la base de ce qu'on pourrait appeler « la technologie propre 2.0 », qui sera plus répartie, c'est-à-dire moins centralisée.

Nous devons cesser de consacrer 20 % des budgets municipaux au pompage de l'eau potable et des eaux usées. Nous devons traiter l'eau là où elle se trouve plutôt que de l'envoyer un peu partout, parce que le transport implique d'énormes émissions de gaz à effet de serre.

Nous cesserons de construire d'énormes lignes de transmission reliant de très grands réseaux d'environ 200 mégawatts. Les microréseaux auront une puissance de l'ordre de 30 mégawatts. Ce sont de très grands réseaux.

Nous avons une grande expérience technique et beaucoup d'expertise dans ce domaine. Nous disposons également de moyens de financement. Par conséquent, il nous est possible de faire le rattrapage nécessaire, mais je dois dire que nous avons manqué la première étape. Il est donc temps pour nous d'intensifier nos efforts.

En ce qui concerne les villes et les États, il arrive que les villes s'occupent de l'approvisionnement, mais que l'argent vienne de l'État. Ainsi, les discussions d'argent portent sur la question de savoir si c'est le tour du Canada. Ce sont des discussions beaucoup plus diplomatiques que commerciales.

**M. Fin Donnelly:** Très bien.

Dans les quelques instants qui me restent, je voudrais juste formuler un bref commentaire sur les industries novatrices et à valeur ajoutée, qu'il s'agisse d'énergie solaire en Chine ou de technologie automobile en Corée du Sud et au Japon, ainsi que sur l'important rôle joué par la demande intérieure dans la détermination de la composition des industries exportatrices qui réussissent vraiment bien. Au Canada, les encouragements gouvernementaux du secteur des technologies propres sont plutôt rares, contrairement à ce qui se produit dans d'autres régions du monde.

Avons-nous besoin, au Canada, de comprendre la relation qui existe entre la qualité du marché intérieur actuel des produits et

services novateurs et à valeur ajoutée et le succès futur des exportations de ces secteurs?

**Mme Céline Bak:** Oui, absolument. À cet égard, les véhicules électriques constituent un bon exemple. Vous savez peut-être que le gouvernement américain a offert un prêt très stratégique de l'ordre de 450 millions de dollars à un grand constructeur de véhicules électriques. Ce prêt a été très fructueux. Les États-Unis offrent aussi des encouragements pour l'achat de véhicules électriques.

Le Canada ne progressera pas au chapitre des véhicules électriques à moins d'avoir un marché intérieur d'une certaine importance.

**Le président:** Je regrette, mais je vais devoir vous interrompre.

Je vais maintenant donner la parole à Mme Grewal, puis à M. Allen. Nous aurons ensuite une autre question du NPD.

**Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC):** Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins de leur présence au comité aujourd'hui et du temps qu'ils nous ont consacré pour venir témoigner malgré leur programme chargé.

Ma question s'adresse à Mme Jackowetz.

Madame Jackowetz, comme vous le savez, notre comité étudie les occasions qui s'offrent aux PME canadiennes dans le monde. La société Cravo Equipment a eu beaucoup de succès lorsqu'elle a cessé de produire des systèmes de bâches rétractables pour camions à benne pour concevoir et fabriquer des serres à toit rétractable qu'elle a vendues un peu partout dans le monde.

Dans quels pays faites-vous affaire et quels genres d'obstacles avez-vous dû surmonter pour accroître vos exportations et vous établir sur de nouveaux marchés? Quel est le secret de la réussite de l'expansion de vos marchés? À votre avis, quelles sont les perspectives des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux?

J'ai posé beaucoup trop de questions.

**Mme Anne Jackowetz:** Je peux essayer de vous donner une réponse condensée.

Je vais commencer par les exportations. J'ai mentionné, je crois, que nous avons trouvé de très bons marchés en Afrique du Sud, en Australie et au Mexique. Nous avons ciblé des marchés à climat chaud à cause du type de serre que nous offrons. Nous ne faisons pas beaucoup de ventes au Canada parce qu'au lieu de conserver la chaleur, nos serres tendent à rester fraîches malgré la chaleur extérieure. Dans les climats chauds, nos serres procurent de l'ombre si la chaleur devient excessive, puis se rouvrent pour éviter de soumettre les végétaux à de fortes contraintes.

Cela dit, nous ciblons les climats de ce genre. Nous avons des projets au Nigéria. Le Royaume-Uni fait actuellement un essai de culture de fraises dans nos serres. Un autre projet pilote est en cours au Chili. La Mongolie fait de la reforestation avec des arbres et des semis. Les Philippines essaient de cultiver du riz dans nos serres et, au Brésil, elles sont utilisées dans un projet de parc aquatique.

Nous continuons à nous développer. Nous venons d'obtenir notre premier projet en Inde. Nous examinons évidemment les marchés où nos serres ont le plus de chances de donner de bons résultats. C'est ainsi que nous ciblons nos efforts. Nous avons réussi grâce à cette stratégie.

Quant aux obstacles, le plus important réside dans la nécessité d'organiser des démonstrations. Nous devons montrer à nos clients potentiels que nos serres peuvent être efficaces dans leur climat. Même s'ils peuvent voir l'exemple du Mexique, où nous avons établi une serre de démonstration, ils veulent avoir l'assurance que nos structures marcheront chez eux. Nous devons assumer les dépenses correspondantes et prendre le risque de construire une serre et d'en faire l'entretien sans réaliser la moindre vente. Je dirais que c'est le plus grand obstacle que nous ayons à affronter.

• (1650)

**Mme Nina Grewal:** Madame Bak, la société Analytica Advisors a largement contribué à l'établissement de l'image de marque de l'industrie canadienne des technologies propres. Quelle est votre définition d'une société de technologies propres? De plus, pouvez-vous nous en dire davantage sur le potentiel de cette industrie dans les pays en développement?

**Mme Céline Bak:** Nous avons en fait adopté une définition très conventionnelle. Nous disons que l'industrie emploie 41 000 personnes et qu'elle se compose d'entreprises innovantes, ce qui exclut les promoteurs de projets, les entreprises d'ingénierie et les départements d'énergies renouvelables des services publics. C'est une très petite base. Elle comprend les sociétés qui ont de la propriété intellectuelle à commercialiser et qui sont donc en mesure d'exporter. Bref, notre définition est très restreinte. En fait, l'empreinte globale de l'industrie est probablement quatre à cinq fois plus étendue parce qu'elle comprend la chaîne d'approvisionnement et tous les services qui l'entourent.

En matière de développement international, je crois que le présent gouvernement a agi sagement en intégrant ses services de développement, c'est-à-dire l'ACDI, dans le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

C'est une occasion de sensibiliser le personnel du ministère aux solutions que nous avons à offrir en matière d'eau, d'énergie et de lutte contre la pollution de l'air et de la planète.

Par conséquent, c'est la prochaine étape que nous devons envisager. Ce sera peut-être dans le contexte de l'industrie minière, où chaque mine devra produire sa propre énergie et sa propre eau et devra être gérée d'une manière durable.

**Le président:** C'est maintenant au tour de M. Allen.

**M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie les témoins de leur présence au comité.

Je voudrais commencer par poser quelques questions à Mme Materi et Mme Bak au sujet des services.

Madame Materi, vous avez parlé du développement des exportations et du potentiel des services. Je suis bien d'accord avec vous. De plus, compte tenu de tout l'argent investi dans les universités, nous avons au Canada un réseau de recherche extraordinaire réparti dans tout le pays. Nous avons aussi en conséquence un nombre croissant d'étudiants, ce qui engendre des retombées sous forme de connaissances croissantes en recherche et en technologie. J'ai donc l'impression que les occasions vont se multiplier dans le domaine des services.

Pour revenir à votre argument, madame Bak, nous avons une très forte demande intérieure et nous sommes à court d'ingénieurs. Nous en entendons parler tout le temps. Compte tenu de ces contraintes, je voudrais vous demander dans quelle mesure le secteur des services peut croître à votre avis. J'aimerais que vous me donniez toutes deux votre point de vue à ce sujet.

Par ailleurs, des témoins nous ont dit l'autre jour qu'avec l'exportation de services, nous aurons à affronter des problèmes liés aux déplacements internationaux des gens, à d'autres obstacles, etc. J'aimerais connaître votre avis à ce sujet aussi.

**Mme Ramona Materi:** Céline, je crois que vous auriez de meilleures réponses à donner sur les aspects scientifiques et techniques.

En ce qui concerne votre question, monsieur, je ne dispose pas des chiffres. J'appuie ce qu'a dit Céline au sujet de l'accès aux données. C'est le sujet de certaines de mes suggestions, qui vont jusqu'à préconiser la création d'une chaire de recherche sur le développement des exportations des PME.

Je ne sais pas si nous tirons vraiment parti des occasions qui s'offrent dans le domaine des services éducatifs, par exemple, compte tenu de la qualité de nos universités, de nos réseaux de recherche et de tout le reste. Je ne sais pas s'il existe des chiffres à ce sujet. Nous connaissons probablement le nombre des étudiants qui viennent au Canada, mais pourquoi n'allons-nous pas nous-mêmes à l'étranger pour créer des écoles dans le cadre de partenariats publics-privés qui pourraient très bien réussir?

Je vous laisse un peu de temps pour répondre.

• (1655)

**Mme Céline Bak:** Je prendrai simplement l'exemple de la Corée du Sud. Nous y avons enregistré quelques succès intéressants. J'ai eu le privilège d'aller là-bas. Partout où je me suis rendue, j'ai rencontré des cadres supérieurs qui avaient étudié pendant un an au Canada à un moment ou un autre ou qui avaient un fils ou une fille qui étudiait au Canada ou y avait établi des liens personnels. Ces liens sont extrêmement importants.

Par ailleurs, nous devrions connaître très clairement les types de compétences dont nous avons besoin en matière de ressources humaines. Nous savons que, dans le domaine des technologies propres, nous avons besoin non de compétences en génie, mais de connaissances en création d'entreprises internationales. Avons-nous des programmes d'études dans cette discipline? Les compétences nécessaires sont vraiment complexes. Il n'y a pas de cheminement de carrière. Il faut faire un apprentissage. Est-ce essentiel pour les exportations? Sans le moindre doute.

**M. Mike Allen:** Je voudrais poursuivre dans la même veine. Vous avez parlé de données. J'aimerais demander à Mme Bak de nous parler de la répartition des exportations selon la taille des entreprises et de tout le reste. Avez-vous des suggestions à formuler sur la meilleure façon de recueillir cette information?

Si vous pouviez répondre rapidement, j'aurais probablement une autre question à poser.

**Mme Céline Bak:** Statistique Canada a été considérablement affaibli.

**M. Mike Allen:** Je savais que vous diriez cela.

**Mme Céline Bak:** Vous l'admettez.

**M. Mike Allen:** D'accord. Je vais maintenant passer à la question suivante. Je n'ai jamais vu les petites entreprises s'attaquer autant à Statistique Canada au sujet des enquêtes auprès des entreprises. Les propriétaires qui dirigent eux-mêmes leur PME semblent être particulièrement visés, n'est-ce pas?

**Mme Céline Bak:** Puis-je proposer une solution de rechange? Il est possible d'envisager des données au niveau de l'entreprise. L'ARC produit de telles données. Il y a un registre des exportations qui peut être relié à la base de données du programme de la recherche scientifique et du développement expérimental, qui contient des renseignements sur les entreprises qui investissent dans la R-D. Il serait également possible de relier le registre à la base de données de l'emploi. Sur le plan technique, il n'y a rien qui puisse nous empêcher de produire des données sur une base trimestrielle.

**M. Mike Allen:** Vous affirmez donc que les renseignements nécessaires se trouvent déjà quelque part dans nos bases de données?

**Mme Céline Bak:** Oui, entièrement.

**M. Mike Allen:** Il suffirait donc d'aller les chercher?

**Mme Céline Bak:** Il faudrait aussi les trier selon la taille des entreprises.

**M. Mike Allen:** Parfait. C'est très bien parce que je ne veux pas que les petites entreprises... Elles sont actuellement furieuses.

Je passe à la dernière question. Madame Materi, vous avez parlé de la normalisation des ateliers *Le monde à votre portée*. Je crois que c'est une excellente idée car on peut supposer que la normalisation permettrait de les offrir à moindre coût.

Quelle serait votre principale recommandation au sujet de cette normalisation?

**Mme Ramona Materi:** Il faudrait élaborer une bonne méthode de communication pour attirer les entreprises, puis la normaliser. Il suffirait ensuite de faire des petits rajustements jusqu'à ce que tout marche bien.

**M. Mike Allen:** Très bien, je vous remercie.

**Le président:** Je dois maintenant vous interrompre.

Je vais donner la parole à M. Donnelly et à Mme Liu.

Madame Liu, passez-vous en premier?

**Mme Laurin Liu:** Oui.

Ma première question s'adresse à Mme Materi. Votre travail consiste à attirer, à recruter et à maintenir en fonction des travailleurs qualifiés. Le comité a entendu de nombreux autres témoins parler de visas, de passeports et des difficultés causées par le coût, la difficulté d'accès ou la possibilité de détenir deux passeports. Pouvez-vous nous en parler? Considérez-vous que c'est un obstacle?

**Mme Ramona Materi:** Le problème du passeport?

**Mme Laurin Liu:** Oui, les visas et les passeports.

**Mme Ramona Materi:** S'agit-il des gens qui passent des frontières? Je regrette.

**Mme Laurin Liu:** Est-ce que cela vous inquiète dans le contexte de l'exportation des services?

**Mme Ramona Materi:** Non. Je peux parler au nom des membres. Comme on l'a dit, je suis membre d'un petit comité consultatif du

milieu des affaires. Pour certaines sociétés, c'est bien le cas. Je crois que vous avez entendu des témoins qui ont dit que s'ils pouvaient avoir une double nationalité ou deux passeports... Je ne veux pas parler de pays particuliers, mais le délai peut atteindre un mois. Si des gens doivent partir en voyage d'affaires, c'est un problème.

Vous ou d'autres avez peut-être des observations à ce sujet. Est-ce que votre entreprise a eu des difficultés de ce genre?

**Mme Anne Jackowetz:** Non, nous n'en avons pas eu. Pour toutes nos affaires, nous engageons des entrepreneurs locaux, ce qui évite les problèmes de visa, etc.

**M. Fin Donnelly:** J'ai une dernière question à poser à Mme Bak. À votre avis, qu'est-ce que le Canada peut apprendre d'autres pays du monde en matière de stratégies d'exportation des PME, surtout dans le secteur des technologies propres et, plus généralement, dans les secteurs innovateurs et à valeur ajoutée?

**Mme Céline Bak:** D'autres pays du monde ont fait des technologies propres un secteur stratégique. Ils n'ont peut-être pas l'avantage de disposer des ressources naturelles que nous possédons, mais ils ont quand même décidé que ce secteur avait une grande importance pour eux. Par conséquent, leurs chambres de commerce ont entrepris de développer des chaînes de valeur. Ils vont par exemple financer des projets de démonstration ou inscrire cette industrie dans leur programme diplomatique afin de l'inclure dans les discussions portant sur la sécurité énergétique, le changement climatique ou d'autres questions semblables.

Ce sont quelques exemples de ce que font d'autres pays.

● (1700)

**M. Fin Donnelly:** Je vous remercie.

**Le président:** Je voudrais remercier les témoins de leur apport. Nous l'avons beaucoup apprécié. Vous pouvez maintenant disposer si vous le souhaitez.

Je crois savoir qu'une motion doit être déposée.

Monsieur Gill, souhaitez-vous aller de l'avant?

**M. Parm Gill:** Oui.

**Le président:** Je vais d'abord laisser les témoins partir. Vous pouvez disposer.

Monsieur Gill, la parole est à vous.

**M. Parm Gill:** Monsieur le président, siégeons-nous en public ou à huis clos?

**Le président:** À vous de décider. Si vous préférez poursuivre à huis clos, nous pouvons le faire.

**Une voix:** J'ai toujours préféré [*Note de la rédaction: inaudible*].

**Le président:** Je vais suspendre la séance quelques instants avant de reprendre à huis clos.

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







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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