



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 130 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 20 novembre 2018**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 20 novembre 2018

• (1140)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):** Bonjour tout le monde.

Maintenant que les députés ont pris place, je veux souhaiter la bienvenue à tous. Je suis désolé du retard ce matin. C'est la période de l'année à Ottawa où nous devons nous prononcer sur beaucoup de mesures législatives, donc nous devons nous rendre sur la Colline du Parlement assez souvent. Je vous remercie de votre patience et de votre présence.

Notre comité a été très actif au cours des quelques dernières années en raison des nombreux accords commerciaux qui ont été conclus, que ce soit avec l'Europe ou les régions de l'Asie-Pacifique ou de l'Amérique du Sud, et, bien entendu, nous avons beaucoup participé aux discussions portant sur l'accord commercial nord-américain. Nous nous sommes rendus aux États-Unis.

Les membres de notre comité ont décidé d'entreprendre une étude sur la façon dont nous pouvons aider les entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises, à tirer profit de tous ces accords. Nous nous penchons sur la manière dont des gens comme vous peuvent nous aider, et sur la façon dont nous pouvons vous aider à profiter de ces accords en collaboration avec les petites et moyennes entreprises.

Aujourd'hui, nous accueillons des témoins de différents horizons liés aux petites et moyennes entreprises. Nous vous demandons de limiter votre exposé à environ cinq minutes. Toutefois, si vous dépassez quelque peu le temps alloué, nous serons tolérants. Le fait de respecter le temps prévu nous permet d'échanger avec les députés.

J'aimerais commencer par le témoignage par vidéoconférence, parce que, en cas de problème, nous devons y revenir plus tard.

Je crois que nous allons commencer par le représentant du Toronto Region Board of Trade. Je vous remercie de votre présence, monsieur. Nous avons rencontré votre groupe quand vous avez mené une étude sur le Partenariat transpacifique, si je me souviens bien, à Toronto. Je vous remercie de témoigner devant notre comité. Nous allons donc commencer par vous. Allez-y.

**M. Leigh Smout (directeur exécutif, World Trade Centre Toronto, Toronto Region Board of Trade):** Merci beaucoup. Je suis reconnaissant. Je vous remercie de nous donner l'occasion de nous exprimer aujourd'hui devant le Comité permanent du commerce international.

Je m'appelle Leigh Smout et je suis le directeur exécutif du World Trade Centre Toronto au sein du Toronto Region Board of Trade. Nous formons la division des services commerciaux d'une des plus anciennes et importantes chambres de commerce d'Amérique du Nord, laquelle représente, en grande partie, la communauté d'affaires de la région de Toronto.

Les responsables du Toronto Region Board of Trade sont très heureux de constater que le gouvernement fédéral continue de chercher à conclure des accords commerciaux et à améliorer l'accès à différents marchés pour les entreprises canadiennes. Le nouvel Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste constitue un pas dans la bonne direction quant à l'augmentation des occasions sur le plan économique. Le présent gouvernement a aussi adopté une approche proactive et dynamique pour s'assurer que les Canadiens continuent de profiter des avantages qu'offrait l'ALENA grâce à l'Accord États-Unis-Mexique-Canada.

Toutefois, même s'il est important de conclure des accords commerciaux, il est aussi important de permettre aux Canadiens de tirer pleinement avantage de ces accords. Les membres du Toronto Region Board of Trade soutiennent les investissements accrus effectués par le gouvernement à l'égard du Service des délégués commerciaux, mais nous sommes d'avis qu'il est possible d'en faire davantage pour éduquer et préparer les gestionnaires des PME afin qu'ils puissent tirer profit des nombreux accords de libre-échange dont le Canada est signataire, et pour les inciter à faire en sorte que leurs entreprises prennent part aux marchés internationaux.

Par exemple, alors que les entreprises européennes tirent déjà avantage de l'AECG afin d'augmenter de façon importante leurs ventes au Canada, les entreprises canadiennes mettent beaucoup plus de temps à augmenter leurs ventes en Europe. Tous les membres de l'écosystème commercial du Canada doivent évaluer de façon sérieuse leurs efforts pour augmenter le nombre d'entreprises canadiennes qui font des affaires à l'échelle internationale.

Dans son mémoire présenté dans le cadre des consultations prébudgétaires, le Toronto Region Board of Trade a pressé le gouvernement d'accorder la priorité à l'éducation en matière d'échanges commerciaux et à la mise sur pied de services à cet égard afin de soutenir les excellentes réalisations liées à l'AECG, à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste et à d'autres accords commerciaux. En raison de l'incertitude qui persiste relativement aux échanges commerciaux avec les États-Unis, ce besoin est encore plus pressant, et notre expérience récente nous porte à conclure que nous devons encourager et soutenir directement les petites et moyennes entreprises en participant à ces marchés prioritaires ainsi qu'à d'autres marchés.

Le World Trade Centre Toronto offre un programme d'accélérateur commercial, appelé TAP, qui remporte beaucoup de succès. Au cours de la dernière année, en collaboration avec Exportation et développement Canada, Affaires mondiales Canada, la Banque de développement du Canada et d'autres organismes commerciaux des secteurs public et privé, nous avons formé nos partenaires dans d'autres centres d'affaires internationales et chambres de commerce partout au pays pour qu'ils puissent aussi offrir ce programme.

Les responsables de plus de 500 PME ont suivi le TAP jusqu'à maintenant, et, comme l'offre du programme a augmenté à l'échelle nationale, ce nombre croît rapidement. Selon les résultats de notre dernier sondage, une fois munies de plans d'exportation stratégiques validés par l'industrie, les entreprises dont les responsables ont suivi le TAP augmentent leurs revenus annuels de 17 % en moyenne, en raison de l'augmentation de leurs exportations.

Grâce à un meilleur soutien du gouvernement du Canada, notre réseau national offrant le TAP peut augmenter de façon importante le nombre d'entreprises canadiennes dont les responsables ont reçu une formation de la part d'experts afin d'accroître leurs exportations vers des marchés visés par des accords de libre-échange et d'autres marchés. Ce qu'il y a de mieux à propos du TAP, c'est que nous avons réussi à obtenir en soutien à ce programme deux dollars ou plus du secteur privé pour chaque dollar consenti par des organismes gouvernementaux. Voilà un résultat que le gouvernement ne peut atteindre par lui-même.

Grâce à du soutien, nous pourrions aussi mettre en place des programmes visant à former des membres de communautés sous-représentées, comme des programmes destinés aux femmes entrepreneurs et aux entrepreneurs autochtones.

On doit aussi soutenir les entreprises directement dans le marché. Leurs responsables doivent connaître le marché dans lequel leurs produits et leurs services seront proposés. Ils doivent rencontrer les personnes avec qui ils feront affaire. Dans le cas des entreprises dont les responsables ont suivi le TAP ou d'entreprises qui sont prêtes à exporter, nous mettons sur pied des missions commerciales axées spécifiquement sur un secteur pour nous rendre sur place, dans des marchés prioritaires, dans le cadre de notre programme d'activation de marchés, appelé le MAP. Encore une fois, avec le soutien et la collaboration du gouvernement fédéral, nous pourrions améliorer ce programme par l'entremise de notre réseau national, ce qui permettrait de créer une présence canadienne importante dans des marchés prioritaires, de favoriser la croissance des ventes des PME canadiennes sur les marchés mondiaux et de tirer profit de tous les marchés, pour que le Service des délégués commerciaux puisse nous soutenir partout dans le monde.

Pour réussir à faire croître l'économie canadienne au moyen de l'augmentation des échanges commerciaux effectués par nos PME à l'échelle internationale, il faudra des efforts à la fois des secteurs privé et public et des organismes sans but lucratif. En établissant de véritables partenariats public-privé, nous pourrions tirer profit de l'excellent travail du gouvernement au chapitre des accords de libre-échange et faire croître les échanges commerciaux, ce qui nous échappait jusqu'à maintenant. Nous invitons le gouvernement à tous nous aider à faire croître les PME canadiennes en soutenant les programmes de développement commercial qui offrent la formation la plus pratique au pays.

Je vous remercie encore une fois de nous avoir offert l'occasion de nous exprimer devant ce comité aujourd'hui.

• (1145)

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons poursuivre les témoignages par vidéoconférence et accueillir le deuxième témoin. Cette fois, nous nous rendons jusqu'à Calgary et accueillons M. Mintz, de l'Université de Calgary.

**M. Jack Mintz (boursier de la présidente, School of Public Policy, University of Calgary, à titre personnel):** Merci beaucoup. Je suis heureux de participer.

J'ai pensé commencer, en ce qui concerne l'importance des échanges commerciaux pour les petites et les moyennes entreprises, par revenir quelque peu sur la théorie qui soutient pourquoi nous croyons que les échanges sont importants. Ce n'est pas difficile de convaincre les Canadiens de cette importance parce que nous avons toujours eu une économie ouverte. Les échanges commerciaux ont toujours été essentiels à notre croissance. Qu'on remonte aussi loin que l'époque de la traite des fourrures ou que celle de la vente de blé à l'étranger, ou de tout autre produit, cela a toujours constitué un élément important de l'ADN de notre pays.

Je crois que personne ne remettrait vraiment en question la valeur d'une économie ouverte et de la possibilité d'exporter partout dans le monde. La capacité des petites et moyennes entreprises à croître est d'une grande importance. Vu la petite taille des économies régionales qui existent au Canada et le fait que notre population est disséminée le long de la frontière, la meilleure façon de croître, c'est au moyen des exportations.

C'est exactement ce que les données soutiennent, c'est-à-dire que les entreprises qui grandissent plus rapidement sont aussi celles qui exportent. De toute évidence, il s'agit de quelque chose qui peut être important pour notre niveau de vie et notre croissance.

Nous devons aussi garder à l'esprit qu'il y a un autre côté à cette médaille, et il s'agit des investissements directs étrangers. Ce type d'investissements peut être complémentaire aux exportations, s'ils permettent aux entreprises de développer des marchés étrangers pour distribuer leurs produits, grâce aux chaînes d'approvisionnement créées à l'échelle internationale. Les investissements directs étrangers peuvent aussi revêtir une grande importance pour cette raison, c'est-à-dire comme moyen pour beaucoup d'entreprises d'accroître aussi leur taille.

Les investissements directs étrangers sont aussi liés à une autre réalité dont, à mon avis, les décideurs doivent se préoccuper. Je ne dis pas que nous devrions les interdire, mais il faut les voir comme un élément qui pourrait constituer une contrainte importante pour l'économie. Parfois, on effectue des investissements directs étrangers en raison de la compétitivité insuffisante des entreprises d'un secteur qui tentent d'exporter leurs produits. En conséquence, des responsables d'entreprises concluent qu'ils doivent s'orienter vers un autre marché — ce qui veut peut-être dire surmonter l'obstacle que représentent un tarif ou des barrières non tarifaires — et qu'il serait peut-être préférable d'implanter des installations à l'étranger plutôt que d'essayer d'exporter à partir du Canada. Aussi, si notre économie a tendance à ne pas être concurrentielle, cela entraînera la fuite des capitaux du Canada vers d'autres pays à partir desquels exporter.

Les investissements étrangers directs ont du bon et du mauvais. Ils peuvent avoir un effet très positif et être complémentaires aux investissements intérieurs, ou ils peuvent se substituer à ce type d'investissements. Nous devons garder cela à l'esprit.

Cela soulève la question du rôle du gouvernement pour soutenir la croissance des petites et moyennes entreprises.

À mon avis, il y a vraiment deux façons d'aider les PME. D'abord, le gouvernement doit essayer d'éliminer les obstacles aux exportations canadiennes. Il s'agit de choses comme des tarifs. Nous avons effectué un très bon travail pour tenter de réduire les tarifs, que ce soit par l'entremise de l'Organisation du commerce mondial, et l'accès au... et notre participation à cet égard. Cela inclut les différents accords commerciaux que nous avons conclus, notamment avec les États-Unis, la région du Pacifique ou l'Europe, et aussi avec un certain nombre de petits pays comme le Costa Rica ou l'Ukraine.

Il s'agit toutes de bonnes choses à faire, parce qu'elles entraînent une certaine réduction des tarifs. Toutefois, il existe quand même bien souvent de nombreuses barrières non tarifaires, et cela favorise les investissements étrangers directs au lieu des exportations à partir du Canada. Il sera aussi important de tenter de réduire ces obstacles.

Nous devons aussi nous souvenir que les entreprises canadiennes doivent être compétitives sur le plan des coûts des exportations. Les pays connaissent des difficultés quand ils perdent leur compétitivité. Comme nous l'avons constaté récemment dans l'industrie de l'énergie, à mesure que les capitaux se sont déplacés vers le sud, l'industrie de l'énergie aux États-Unis a connu une bonne croissance, alors que la nôtre est plongée dans le marasme actuellement.

L'autre enjeu à l'égard duquel les gouvernements peuvent jouer un rôle réside dans les différents échecs de mise en marché. Le simple fait de mettre un accord commercial en place ne suffit pas. Selon moi, les gouvernements doivent aider les entreprises, en particulier les petites, à trouver des façons pour être en mesure de pénétrer d'autres marchés. Personnellement, j'ai vécu certaines expériences auprès de petites entreprises qui ont tenté de développer des marchés à l'étranger, et ce n'est pas une tâche facile.

• (1150)

Un des problèmes auxquels les entreprises canadiennes font face, c'est qu'elles n'obtiennent pas le même soutien financier d'Exportation et développement Canada, ni d'autres organismes, que certains de leurs concurrents, qui sont en mesure d'obtenir, disons, du soutien de la Banque européenne ou un meilleur accès aux fonds de la Banque mondiale pour percer un marché, en particulier dans des pays du tiers monde. Il ne suffit pas d'avoir un accord commercial, il faut aussi s'assurer de créer l'infrastructure pour aider à développer ces échanges. Je crois qu'il s'agit là d'un point très important auquel les membres de votre comité devront réfléchir et dont ils devront discuter à l'avenir.

L'autre point que je souhaite soulever, c'est que les pays du tiers monde représentent un marché à risque très élevé. À mon avis, c'est sur ce marché que peuvent survenir des échecs, parce qu'il est difficile d'obtenir du financement interne pour des projets liés à ces pays, contrairement aux projets liés à des pays avancés comme ceux de l'Europe et les États-Unis. Si nous souhaitons diversifier nos échanges commerciaux, je crois que le gouvernement a un rôle à jouer à cet égard pour fournir une partie des capitaux de risque, dans le but d'aider des entreprises à pénétrer ces marchés.

Je crois que je vais m'arrêter ici. Je serai heureux de répondre ensuite à vos questions.

• (1155)

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons passer aux témoins ici avec nous autour de la table.

Nous allons commencer par le représentant de la Chambre de commerce du Canada, que nous connaissons déjà. Merci d'être à nouveau parmi nous. Vous nous avez apporté un peu d'aide relativement à l'accord nord-américain. C'est bon de vous revoir.

Allez-y, vous avez la parole.

**M. Mark Agnew (directeur, Politiques internationales, Chambre de commerce du Canada):** Merci beaucoup. C'est un plaisir d'être à nouveau ici.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour. Merci, encore une fois, de nous avoir invités à témoigner devant vous aujourd'hui.

Comme beaucoup d'entre vous le savent, je m'appelle Mark Agnew et je suis directeur, Politiques internationales. Je suis accompagné de ma collègue, Mme Susanna Cluff-Clyburne, qui est responsable du dossier des PME. Elle est ici pour vous donner son point de vue sur le sujet.

Manifestement, les accords commerciaux et le soutien que nous pouvons offrir à nos entreprises exportatrices constituent une priorité pour la Chambre de commerce du Canada. Vous comprendrez donc pourquoi le sujet nous tient tant à cœur.

Selon nous, les accords commerciaux — par exemple l'Accord économique et commercial global, l'AECG et l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP — avantagent les entreprises canadiennes en leur offrant un accès à de nouveaux marchés d'exportation où elles peuvent offrir leurs biens et leurs services. Même si nous avons la plupart tendance à axer nos efforts sur la libéralisation tarifaire, étant donné que c'est un résultat relativement facile à comprendre, pour des raisons évidentes, il y a d'autres enjeux qui ne sont peut-être pas aussi bien compris, en particulier en ce qui a trait à l'exportation de services.

Un exemple que je pourrais donner concerne l'entrée temporaire, c'est-à-dire la capacité des entreprises canadiennes à accéder temporairement à un marché donné afin de fournir un service à un consommateur étranger. Même après que les négociations commerciales sont terminées — comme il a été dit plus tôt —, le travail du gouvernement et des entreprises du Canada visant à tirer parti des accords de libre-échange ne fait que commencer. Nous croyons qu'il est nécessaire que, pour y arriver, les entreprises doivent faire trois choses: premièrement, comprendre l'accord et ses dispositions; deuxièmement, établir des liens avec les consommateurs locaux dans le marché en question; et troisièmement, s'y retrouver dans les exigences réglementaires du gouvernement local, qu'il s'agisse de la réglementation frontalière ou de la réglementation à l'intérieur du pays.

Susanna abordera les deux derniers points. Pour ma part, je vais vous parler brièvement du premier point.

Comme je l'ai dit, même si nos négociateurs font un travail fantastique lorsqu'ils négocient les accords de libre-échange, il ne s'agit aucunement d'une panacée à tous nos problèmes d'exportation. La réglementation dans un pays donné peut créer une grande partie des obstacles auxquels nous sommes confrontés, et les gouvernements ont chacun des motifs nationaux de les maintenir. À la Chambre de commerce, nous croyons qu'il est crucial que le gouvernement poursuive son travail avec nos homologues internationaux aux fins de la reconnaissance mutuelle ou d'autres initiatives de coopération en matière de réglementation, parce que c'est ainsi qu'on s'assure que les avantages que devraient obtenir les entreprises dans le cadre des accords — qu'on parle de libéralisation tarifaire ou de dispositions améliorées concernant l'accès au marché des services — ne sont pas annulés par d'autres mesures.

Nos accords prévoient tout un éventail de forums pour ce genre de choses, par exemple le Forum de coopération en matière de réglementation organisé dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Autre exemple, qui concerne les États-Unis, le Conseil de coopération en matière de réglementation siège à titre d'organisme indépendant, mais fait néanmoins partie intégrante de la structure globale du bloc économique nord-américain. Je crois que la seule chose qu'il convient de dire à propos de la coopération en matière de réglementation, c'est que c'est un service relativement sur mesure. J'entends par là que les besoins des entreprises d'un secteur donné sont uniques. Vous ne pouvez manifestement pas reprendre ce qui fonctionne dans le secteur agroalimentaire si vous fabriquez des chaises ou des bureaux. Lorsque les gouvernements déploient des efforts pour aider les entreprises à abattre les barrières non tarifaires nous devons reconnaître que l'approche cadre assez bien avec le secteur.

Susanna reprendra un peu le sujet dans son témoignage. Je vais maintenant lui céder la parole.

**Mme Susanna Cluff-Clyburne (directrice principale, Affaires parlementaires, Chambre de commerce du Canada):** Merci, Mark.

Plus d'une de nos petites et moyennes entreprises font des affaires à l'étranger, et certains d'entre vous seront peut-être surpris d'apprendre que plusieurs d'entre elles comptent la très grande majorité de leurs clients à l'étranger. Elles n'ont pratiquement aucun client ici. Ces entreprises cherchent continuellement à accroître leurs activités dans les marchés internationaux, et c'est pourquoi elles sont reconnaissantes de pouvoir compter sur des programmes comme CanExport et le Service des délégués commerciaux du Canada.

Nous avons interrogé nos membres afin de savoir ce que le gouvernement pourrait faire pour les aider à tirer parti des accords de libre-échange, et les commentaires que j'ai reçus portaient sur l'ensemble des accords commerciaux, non pas seulement sur l'Accord économique et commercial global et l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste. On m'a dit, entre autres, que le gouvernement pourrait véritablement les aider s'il leur fournissait, relativement aux dispositions des accords de libre-échange, des explications secteur par secteur plutôt que accord par accord. Le fait est que les petits et moyens entrepreneurs n'ont pas le temps de lire les accords commerciaux un à un. C'est pourquoi ils disent que ce serait très utile. Ils disent aussi que ce serait pratique si l'information était fournie en format électronique et assortie d'une fonction de recherche.

Ils nous ont aussi dit que, même si le Service des délégués commerciaux était très utile pour les petites et moyennes entreprises, il obtiendrait de meilleurs résultats s'il prenait les devants pour faire connaître ses services. Plusieurs de nos membres nous ont dit que c'est eux qui doivent communiquer avec le Service, et beaucoup de petites et moyennes entreprises ne savent pas que le Service des délégués commerciaux existe.

Nous croyons que la Chambre de commerce du Canada et d'autres associations professionnelles pourraient aider le gouvernement dans cette tâche. Par exemple, nous disposons d'un réseau de plus de 450 chambres de commerce locales d'un bout à l'autre du pays, et d'autres associations professionnelles ont un réseau de taille similaire. Nous pensons pouvoir vous fournir de l'aide en agissant comme intermédiaire pour faire connaître le Service des délégués commerciaux du Canada.

Comme d'autres témoins l'ont dit, une fois qu'une entreprise a cerné une occasion d'affaires dans un marché étranger, elle a besoin

de partenaires locaux pour l'aider à comprendre les conditions du marché, la réglementation, etc. Nos membres croient que le gouvernement pourrait fournir un soutien plus efficace en créant une liste approuvée d'experts-conseils en matière de législation et de réglementation, par exemple, pour les pays étrangers.

Enfin, selon un rapport publié par Exportation et développement Canada en 2017, seulement 4 % des PME canadiennes ont des activités d'exportation. Pour certains de nos partenaires du G7, la proportion tourne autour de 20 %. Nos membres croient que le gouvernement pourrait aider à accroître le nombre d'entreprises exportatrices — ce qui serait extrêmement utile — en prenant trois mesures: premièrement, le gouvernement pourrait examiner les programmes et les pratiques exemplaires offerts par nos partenaires du G7 qui soutiennent les petites et moyennes entreprises exportatrices; deuxièmement, il pourrait revoir les paramètres de mesure des résultats du gouvernement en ce qui a trait au soutien accordé aux entreprises exportatrices canadiennes; il pourrait, par exemple, utiliser comme mesure le nombre d'entreprises exportatrices plutôt que la valeur brute en dollars des exportations; et troisièmement, il pourrait promouvoir les histoires de réussite des PME canadiennes qui font des affaires à l'étranger.

Le cabinet Grant Thornton vient de terminer un rapport sur les derniers lauréats du Prix de la croissance des entreprises privées. Les lauréats avaient en commun le fait qu'ils exportaient, et la plupart d'entre eux exportaient ailleurs qu'aux États-Unis. Selon nos membres, cela aiderait énormément si on pouvait mettre en évidence ce genre d'exemples pour inspirer les autres PME.

Encore une fois, merci de nous avoir donné la possibilité de témoigner aujourd'hui.

● (1200)

**Le président:** Merci. Nous vous remercions beaucoup de vos commentaires, et surtout de vos conseils. Nous sommes heureux d'avoir pu entendre votre témoignage.

C'est maintenant au tour de la représentante de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Ce n'est pas votre première fois parmi nous. Vous nous avez aidés dans deux ou trois autres études. C'est un plaisir de vous revoir.

J'ai été membre pendant 20 ans. Avant, j'envoyais les formulaires à mon député.

**Mme Corinne Pohlmann (vice-présidente principale, Affaires nationales et partenariats, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Je suis contente de l'apprendre.

**Le président:** Et maintenant, bien sûr, c'est moi qui reçois tous les formulaires.

Je crois que vous faites quelque chose de très utile. Continuez.

Bon, vous avez la parole. Allez-y.

**Mme Corinne Pohlmann:** Merci, et merci de me donner cette occasion de vous présenter le point de vue de la Fédération sur la façon d'aider les petites et moyennes entreprises à trouver des débouchés commerciaux.

J'ai un petit diaporama que je vais utiliser pour mon exposé. J'espère que vous avez le document sous les yeux. Cela devrait durer quelques minutes.

Pour commencer, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante est un organisme sans but lucratif non partisan qui représente plus de 110 000 petites et moyennes entreprises dans tout le Canada. Nous représentons des membres de tous les secteurs économiques et de toutes les régions du pays.

Afin de mieux cerner la perspective de nos membres en ce qui a trait au commerce international, nous avons effectué en 2017 un sondage auquel près de 4 400 entreprises ont répondu. Comme vous pouvez le voir, 31 % des entreprises ayant répondu au sondage avaient une certaine expérience dans l'exportation, et 71 %, de l'expérience dans l'importation. Certaines entreprises font très occasionnellement ce genre de commerce — quelques fois par année seulement —, alors que pour d'autres, c'est quotidien. Cependant, peu importe la fréquence des affaires commerciales, il est important que le processus soit aussi fluide que possible si nous voulons que les entreprises poursuivent leurs activités commerciales à l'étranger.

Un autre élément important à garder à l'esprit est le fait que ce ne sont pas toutes les petites entreprises qui veulent ou qui peuvent faire du commerce à l'étranger. De fait, près de la moitié d'entre elles ont répondu que leurs produits ou leurs services ne sont pas exportables, et un peu plus du tiers ont même répondu que le marché canadien leur suffit.

Malgré tout, il existe des occasions très concrètes de travailler avec les entreprises qui ne peuvent pas faire d'exportations présentement, parce qu'elles n'ont pas assez de ressources ou d'expertise pour se lancer sur les marchés étrangers, parce qu'elles n'ont pas les contacts ou les moyens financiers nécessaires ou parce que les fluctuations monétaires les en empêchent. Nous croyons que les gouvernements et les organisations comme la nôtre peuvent aider les PME à abattre tous ces obstacles.

Du côté des entreprises qui décident d'élargir leurs débouchés, quels facteurs les motivent? La plupart des entrepreneurs le font à cause de la demande croissante du marché pour leurs produits ou leurs services, parce qu'ils ont des plans d'expansion pour leur entreprise ou parce qu'ils croient qu'il y a de bonnes perspectives commerciales potentielles à l'étranger. Toutefois, plus du tiers des entrepreneurs ont également mentionné que les accords de libre-échange favorables ont une influence sur leur décision d'exporter.

L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord États-Unis-Mexique-Canada conclus très récemment comprennent des chapitres sur les PME, une première. C'est potentiellement un point de départ pour reconnaître certaines des difficultés uniques auxquelles font face les PME. Nous pouvons tirer parti de ces chapitres en créant des outils, des activités et des programmes pour aider les petites entreprises et peut-être ainsi encourager un plus grand nombre d'entre elles à faire des affaires à l'étranger.

Donc, quelle est la meilleure façon pour les gouvernements d'aider les petites entreprises à participer? Une possibilité serait d'examiner les difficultés les plus fréquentes et de trouver des façons d'aider ces petites entreprises à les régler.

Les difficultés principales comprennent les fluctuations monétaires, les frais d'expédition, les taxes et droits imposés et la complexité des règles et des règlements. Même si la négociation de nouveaux accords de libre-échange aide dans une certaine mesure à atténuer l'impact des taxes et des droits imposés, les gouvernements pourraient aussi fournir des conseils et des outils aux petites entreprises pour les aider, d'une part, à mieux gérer leurs frais d'expédition et les fluctuations monétaires et, d'autre part, à comprendre les diverses règles et les divers règlements relatifs au commerce et à s'y conformer.

Bien sûr, il existe déjà des organismes gouvernementaux qui fournissent ce genre de services; je pense, par exemple au Service des délégués commerciaux du Canada et à l'Exportation et Développement Canada. Cependant, les PME ont très peu recours

à ces services. Près de la moitié des répondants ignoraient l'existence d'EDC, et près de 60 % ne savaient rien du Service des délégués commerciaux.

De même, les PME ne connaissent pas convenablement les accords de libre-échange. Par exemple, même si l'Accord économique et commercial global en vigueur depuis environ un an ouvre de nouveaux débouchés commerciaux très vastes dans l'un des plus grands marchés du monde, 88 % des PME ne savent pas grand-chose à son sujet. Il reste beaucoup de travail à faire si l'on veut démystifier le commerce international et vraiment sensibiliser les entreprises aux débouchés et aux outils qui existent.

Comment pouvons-nous donc augmenter le nombre de petites entreprises qui participent et qui connaissent ces débouchés commerciaux? À la lumière des réponses que nous avons obtenues, il semble qu'il faudrait communiquer clairement et souvent aux PME les avantages de l'ensemble des nouveaux accords de libre-échange. Comme cela a été dit plus tôt, les petites entreprises ne vont pas lire les accords commerciaux de la première à la dernière ligne — ils font des centaines de pages —, alors il revient aux gouvernements et à d'autres organismes comme le nôtre d'en dégager les éléments pertinents et de les communiquer efficacement.

Nous devons fournir aux PME des ressources leur indiquant comment, concrètement, elles peuvent participer au commerce. Par exemple, il faudrait des lignes directrices sur les processus douaniers, sur les documents nécessaires et sur les règlements qui pourraient avoir des incidences sur les expéditions dans leur secteur. L'information devrait être communiquée en termes simples, sans que les entreprises aient à consulter plus d'un site ou à utiliser plus d'une ligne d'aide pour obtenir les renseignements recherchés.

Nous devons travailler avec d'autres pays et d'autres entités du secteur du commerce afin d'élaborer des outils pour les PME, par exemple un site Web centralisé où se trouverait l'information pertinente formulée en termes simples. Cela fait des années que l'Agence des services frontaliers du Canada parle d'une approche à guichet unique fournissant une information pertinente, regroupant toute l'information utile en matière d'importation à un seul endroit. Même si les choses progressent, il n'y a toujours rien pour la plupart des petites entreprises.

Ce serait aussi utile que les gouvernements élaborent des outils, fournissent des services ou offrent une orientation relativement aux moyens d'aplanir les difficultés liées par exemple aux fluctuations monétaires. D'ailleurs, les répondants nous ont dit que c'était la principale difficulté lorsqu'ils exportent leurs produits ou services.

Récemment, l'Agence des services frontaliers du Canada a lancé un nouvel outil clé, Info-Tarif Canada. C'est un outil très pratique qui aide à déterminer les codes à utiliser au moment de l'importation de produits. Nous aimerions vraiment que les gouvernements élaborent d'autres outils comme celui-là et veillent à ce que les entreprises les connaissent.

•(1205)

Enfin, nous devons sensibiliser davantage les gens à propos des services commerciaux comme EDC et les délégués commerciaux. La plupart des petites entreprises, si elles savent que ces services existent, ne croient pas qu'ils leur sont destinés. Par conséquent, elles ont tendance à les éviter en pensant que leur mandat est de travailler avec de grandes sociétés. Cette perception doit changer, et cela commence par des gouvernements qui soutiennent les petites entreprises et qui expriment la valeur qu'elles apportent au Canada et au commerce international. Nous devons également nous assurer que les divers services gouvernementaux axés sur le commerce sont bien intégrés en veillant à ce qu'ils s'adressent les uns aux autres.

La FCEI appuie énergiquement les possibilités commerciales internationales. Nous sommes prêts et disposés à travailler avec le gouvernement pour promouvoir et encourager le commerce international de même que fournir de la rétroaction sur la façon dont nous pouvons travailler ensemble pour améliorer les ressources et les outils destinés aux petites entreprises.

**Le président:** Merci beaucoup. C'était très intéressant.

Nous passons maintenant à la représentante du Forum pour la formation en commerce international. Je dois admettre que je ne connais pas vraiment votre groupe, mais Mme Ludwig m'a donné un mémoire ce matin. Vous accomplissez beaucoup de travail et vous avez toute une portée, alors sans plus attendre, allez-y.

**Mme Caroline Tompkins (présidente-directrice générale, Forum pour la formation en commerce international):** D'accord. J'espère que vous en saurez plus à propos du FFCI dans quelques minutes.

Merci. En tant que présidente-directrice générale du Forum pour la formation en commerce international, aussi connu sous le sigle FFCI, je suis heureuse d'être ici pour parler de commerce d'un point de vue souvent oublié: les ressources humaines.

Le FFCI est l'organisme national de certification des normes et de formation du Canada pour les praticiens en commerce international — les gens d'affaires qui font des affaires. Notre objectif principal est de renforcer la compétence en matière de commerce international. De notre point de vue, sans des gens compétents en commerce, le commerce ne sera pas prospère.

Nous travaillons avec les établissements d'enseignement post-secondaire pour préparer la main-d'oeuvre de demain et nous formons les délégués commerciaux canadiens afin qu'ils puissent être mieux placés pour conseiller leurs clients sur la façon de faire du commerce aujourd'hui. Nous travaillons également avec Exportation et Développement Canada en vue d'appuyer les entreprises dans le perfectionnement de leurs employés relativement aux subtilités du commerce.

Selon notre expérience, peu importe le nombre d'accords commerciaux conclus, si les entreprises ne peuvent pas compter sur des gens compétents en commerce — la bonne main-d'oeuvre —, elles ne seront pas en mesure de profiter pleinement des accords commerciaux ou des programmes commerciaux gouvernementaux à leur disposition. Les personnes formées par le FFCI savent non seulement quoi faire, mais également comment le faire. Par conséquent, les PME pour lesquelles elles travaillent sont mieux équipées pour tirer profit des accords commerciaux et des services gouvernementaux.

Le FFCI ne soutient pas que la main-d'oeuvre est le facteur le plus important qui influence le commerce, mais affirme plutôt qu'une équipe compétente en matière de commerce est l'ingrédient

nécessaire pour que les PME canadiennes connaissent de grandes réussites en diversifiant leurs marchés.

Acquérir des connaissances en commerce international au sein de nos entreprises est une des choses les plus importantes que nous pouvons faire pour stimuler nos exportations. C'est d'une importance capitale parce que les employés qui assument des fonctions liées au commerce international jouent souvent un rôle plus stratégique dans leur organisation. Ils prennent ou appuient des décisions qui touchent la façon dont l'entreprise investit et croît, et dont elle soutient la concurrence. En commerce international, les gens qui assument des fonctions de gestion au sein des petites et moyennes entreprises ont tendance à être les moteurs de la croissance du commerce international plutôt qu'un facteur qui la soutient.

Les PME ont besoin de compétences en commerce afin de profiter des nouveaux marchés auxquels donnent accès nos accords commerciaux. Même si nombre des mêmes compétences sont nécessaires pour réussir à l'échelle locale et mondiale, les milliers de personnes avec lesquelles le FFCI a travaillé au fil des ans et qui participent aux échanges commerciaux au quotidien reconnaissent les connaissances, les compétences et les capacités uniques requises pour réussir dans les marchés mondiaux. Elles conviennent que, au sein des PME exportatrices, il y a de nouvelles combinaisons différentes d'activités, de fonctions et de responsabilités en cours d'emploi. Il faut de nouvelles compétences en commerce mondial pour mener des activités commerciales à l'échelle internationale.

Nous devons appuyer les PME en créant un bassin de talents qui pourront assumer leurs fonctions liées au commerce international. Par exemple, cela comprend des postes touchant la prospection, la commercialisation mondiale, la logistique, les ventes, les études de marché, les finances, les chaînes d'approvisionnement et ainsi de suite. En effet, les PME doivent pouvoir compter sur une équipe commerciale de réputation internationale qui soutient leurs efforts, que ce soit des employés à l'interne, des services de soutien en sous-traitance ou des conseillers en commerce du gouvernement et du secteur privé.

Selon l'expérience du FFCI, une vision renouvelée du commerce doit tenir compte du renforcement de la compétence en commerce international. Nous devons nous assurer que les PME ont la possibilité d'investir dans le perfectionnement de leurs employés qui jouent de nouveaux rôles en matière de commerce international. Ainsi, les PME seront prêtes à exporter, seront en mesure de profiter de possibilités internationales, sauront comment atténuer leurs risques et, par conséquent, seront outillées pour soutenir leur durabilité et leur croissance à long terme dans les marchés mondiaux.

Notre recommandation comporte l'ajout du perfectionnement des talents en commerce international aux programmes et aux services qu'offre le gouvernement aux PME et le soutien des PME de toutes les façons possibles afin de les aider à former leurs équipes commerciales internes. Nous voulons également nous assurer que les approches d'apprentissage sont flexibles et offertes par des sources crédibles.

Une vision renouvelée du commerce exige que l'on encourage et soutienne les PME dans la formation d'équipes compétentes en commerce mondial pour qu'elles puissent tirer profit des accords commerciaux et savoir quand utiliser les programmes et les services gouvernementaux offerts.

•(1210)

**Le président:** Merci. Nous allons maintenant passer à notre dernier témoin, qui ne nous rend pas visite pour la première fois.



Il est bon de vous revoir ici. Vous avez déjà comparu devant le Comité à deux ou trois reprises, monsieur Azzopardi.

**M. Jonathon Azzopardi (président, Canadian Association of Moldmakers):** Merci.

**Le président:** Est-ce que quelqu'un vous accompagne?

Vous avez la parole. Allez-y pour cinq minutes.

**M. Timothy Galbraith (directeur, Canadian Association of Moldmakers):** Bonjour. En essayant de pousser le bouton ici, j'ai vu qu'il y avait un corps de plastique sur mon microphone. Cette pièce, de même que le plastique dans votre automobile, vient d'un moule. Je m'appelle Tim, et mon partenaire Jon et moi-même représentons la Canadian Association of Moldmakers. Je vous remercie de nous avoir invités à revenir. Nous fabriquons des moules d'injection pour matières plastiques.

Nous sommes probablement un bon exemple de ce qui est bon dans le commerce parce que 80 % de ce que nous fabriquons est exporté. Grâce à notre affiliation à l'AFPA, l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada, nous générons environ 35 milliards de dollars de revenus. Nous représentons 230 entreprises qui comptent 1 400 membres le long du corridor allant de Toronto jusqu'à Windsor. Nous sommes ici parce que vous nous avez invités. Nous vous en remercions infiniment.

Pour ce qui est précisément du commerce, il est évidemment très important pour nous parce que le marché national n'est pas un marché important pour notre industrie. Nous excellons dans ce que nous faisons, mais nous sommes principalement restreints à la zone de l'ALENA, soit les États-Unis et le Mexique. Nous cherchons des occasions ailleurs. L'AECG en offre certaines. Le PTPGP ne touche probablement pas notre domaine parce qu'il vise nombre de marchés émergents. Notre industrie est extrêmement complexe et exige beaucoup de capital, et, par conséquent, elle s'adresse habituellement aux marchés bien développés. Le Mercusor est dans notre ligne de mire; nous l'observons attentivement et prenons toutes sortes de mesures de soutien à cet égard parce que des marchés développés réclament notre produit, et nous sommes maintenant restreints en raison d'obstacles commerciaux. Si ces obstacles étaient levés, cela nous aiderait à élargir nos activités.

Je n'en parlerai pas trop. Jon a beaucoup de choses à dire, alors je vais maintenant lui céder la parole.

•(1215)

**M. Jonathon Azzopardi:** Bonjour. Je vous remercie encore une fois de nous avoir donné l'occasion de présenter notre exposé.

Pour vous donner une idée de l'importance du commerce international pour notre association et notre industrie, je vais vous donner mon horaire pour les deux prochaines semaines. Dans le cadre de mes fonctions, je dois faire la promotion de notre industrie ici au Canada. Après avoir passé six jours en Allemagne et être revenu au pays vendredi, je suis ici avec vous cette semaine et je me rendrai ensuite en Inde vendredi pour y passer 10 jours. Le commerce international est très important pour notre association.

Comme l'a dit Tim, 80 % de ce que nous fabriquons sera exporté ailleurs, dans un autre pays. La difficulté, c'est que notre industrie et nos membres sont des PME. Vous devez comprendre que, même si un accord de libre-échange est une bonne chose, il est délicat et difficile pour les PME d'en tirer profit en raison de leur manque de ressources et d'emprise à l'échelle mondiale.

Pour nous, trois piliers sont importants. D'abord, pour connaître des réussites à l'échelle mondiale, les PME doivent avoir ce que nous appelons une intimité avec les clients. De quoi s'agit-il? Cela signifie

qu'il faut lever les obstacles que posent la culture et le commerce. Tout ce que peut faire le gouvernement pour aider les PME à surmonter ces obstacles est particulièrement crucial.

Le deuxième pilier, et c'est un aspect essentiel, c'est le leadership du produit. Cela revient à l'innovation. Elle est très importante pour nous parce que nous ne serons jamais un fournisseur à faible coût pour ce qui est de la main-d'œuvre. Par conséquent, l'innovation est un élément clé et, évidemment, les produits et les services que nous fournissons doivent être ultramodernes.

Le troisième pilier est celui sur lequel je passerai le plus de temps; puisque, comme je l'ai déjà dit, nous ne serons jamais un fournisseur à faible coût, la compétitivité est primordiale. J'attire votre attention sur une lettre que notre partenaire, l'AFPA, avec qui nous fournissons l'information, a envoyé au ministre Morneau en vue du prochain budget. Je vais fournir une copie à quiconque n'en a pas une, mais cette lettre compte trois parties essentielles sur lesquelles nous aimerions que l'on se penche.

Le premier objectif vise à rétablir la position concurrentielle du Canada. Le deuxième consiste à protéger la compétitivité en créant un régime fiscal favorable à l'investissement. Le troisième a pour objet de s'assurer que l'environnement de compétitivité du Canada soit comparable à celui d'autres pays. C'est très important pour les PME. Comme nous ne nous trouvons pas dans ces autres pays, nous sommes déterminés à continuer de fabriquer nos produits ici au Canada, mais nous ne pouvons pas y arriver si nous ne sommes pas concurrentiels.

Je vais vous faire part des points saillants de cette lettre et, encore une fois, j'en distribuerai des copies par la suite. La réforme fiscale en est un. Sans entrer dans les détails, évidemment, nous devons être concurrentiels pour ce qui est de notre taux d'imposition des sociétés. Nous continuerons d'employer des Canadiens et de générer des profits au Canada, mais si nous sommes imposés à un taux plus élevé, cela nous place évidemment dans une position désavantageuse.

L'impôt sur le revenu des particuliers en est un autre. La plupart des gens se demandent pourquoi on en discute. Étant donné que nous sommes dans un marché très concurrentiel, que nous nous trouvons très près des États-Unis et que nous menons des activités à l'échelle mondiale, nous essayons d'attirer et de maintenir en poste des employés spécialisés au Canada. Toutefois, l'impôt sur le revenu des particuliers et la réforme connexe nous compliquent la tâche à cet égard et facilitent beaucoup le recrutement agressif, particulièrement de la part des États-Unis et d'autres pays qui sont disposés à aider nos talents canadiens à déménager.

L'incitation fiscale pour la recherche scientifique et le développement expérimental est très importante. Comme nous l'avons déjà mentionné, le Canada ne sera jamais un fournisseur de main-d'œuvre à faible coût. Par conséquent, l'innovation, lorsqu'il s'agit d'être plus stratégique, plus efficace et davantage en mesure de fabriquer des produits ultramodernes, dépend grandement de la recherche scientifique et du développement. Nous croyons que c'est une occasion manquée pour le Canada. Nous continuerons d'être des innovateurs et des chefs de file, mais nous avons besoin du soutien du gouvernement afin d'être en mesure de prendre les risques qu'un innovateur doit courir.

L'amortissement accéléré est également très déterminant. Comme notre industrie dépend beaucoup des dépenses en capital, l'entreprise que je dirige réinvestit environ 30 % de ses revenus annuels. La plupart des sociétés réinvestissent entre 10 et 30 % de leurs ventes annuelles dans leur entreprise. L'amortissement accéléré est énorme. Il comporte un double avantage. Il nous aide à réinvestir dans notre entreprise, mais il génère aussi de l'activité économique.

Le dernier aspect pour lequel le gouvernement peut fournir beaucoup de soutien, c'est les subventions. Je vais vous donner l'exemple dont je vous avais parlé la dernière fois que j'étais ici. Même si l'intention était d'appuyer les PME, la restructuration et la nouvelle conception du programme FSI n'aident pas les PME en raison du seuil, de la difficulté, des imprévus et des catégories entourant le FSI. Voilà un autre exemple d'une occasion manquée malgré de bonnes intentions.

Un autre élément simple qui, à mon avis, devrait faire partie de la liste, c'est la réforme fiscale et la réforme de l'impôt consolidé. Cela facilitera et simplifiera beaucoup plus la déclaration de revenus des sociétés canadiennes.

Je vais terminer en disant que, comme Tim l'a mentionné, nous exportons 80 % de ce que nous fabriquons. Les accords de libre-échange sont très importants pour nous, mais la compétitivité l'est tout autant, tout comme l'accès aux marchés et la préservation des emplois ici au Canada.

• (1220)

Je vous remercie.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons maintenant ouvrir la discussion avec les députés.

J'aimerais d'abord souhaiter la bienvenue au député de Brantford-Brant, en Ontario.

Monsieur McColeman, je suis heureux de vous revoir.

**M. Phil McColeman (Brantford—Brant, PCC):** C'est bon de vous voir.

**Le président:** Nous sommes un peu pressés par le temps, mais nous pouvons faire beaucoup de choses dans le temps dont nous disposons. Nous allons procéder à une série de questions. Je recommande aux députés de poser des questions concises et aux témoins de répondre brièvement afin que nous puissions avoir une discussion fructueuse.

Sans plus tarder, nous allons donner le coup d'envoi avec les conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier tous les témoins de leur présence.

Il est malheureux que nous ayons peu de temps avec vous. Je viens d'Oshawa, où pour nous les secteurs de la construction automobile et de la fabrication sont importants. Nous sommes en train de terminer une étude concernant les tarifs sur l'acier et l'aluminium, mais je pense que ce sera un processus continu.

Monsieur Mintz, je pense que vous avez soulevé la question de la compétitivité. De bonnes entreprises canadiennes sont au bord du gouffre parce qu'elles font des affaires non seulement au Canada, mais également dans d'autres pays. Selon certains de leurs commentaires, le meilleur soutien que le gouvernement puisse leur apporter, c'est de leur permettre d'être compétitives. Les États-Unis

sont notre partenaire commercial. La plus grande partie de notre commerce se fait avec eux. Ils sont très agressifs sur le plan fiscal.

M. Azzopardi a parlé de l'amortissement accéléré et d'autres choses du genre. Nous avons des règlements incertains au Canada. Le projet de loi C-69 est le plus important à l'étude à l'heure actuelle. Nous avons l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe sur le carbone, et nous avons beaucoup de choses différentes qui sont uniques au Canada.

Si les PME canadiennes ne sont pas concurrentielles à l'échelle internationale, dans quelle mesure les programmes de soutien, pour lesquels le gouvernement impose les entreprises afin de les leur fournir, sont-ils pertinents? Que devrait contenir la mise à jour économique de mercredi sur la compétitivité et la sensibilisation aux différents programmes pour que l'on puisse dire que cela aidera réellement les PME sur le terrain?

**M. Jack Mintz:** Je vais essayer de répondre brièvement, mais, comme vous pouvez l'imaginer, je pourrais probablement passer une heure à parler de ce sujet.

J'aimerais commencer par la question de la réforme fiscale. Je pense que nous avons besoin d'une réforme fiscale. Il y a eu une réforme fiscale majeure en 1972 à la suite du rapport Carter et des discussions qui ont suivi. Lorsque je présidais le comité sur la fiscalité des entreprises, Paul Martin était le ministre des Finances. Ce rapport a donné lieu à de nombreuses modifications de l'impôt sur les sociétés, ce qui a bien réussi au Canada, je crois, en ce sens que nous avons créé un avantage fiscal pour les entreprises, ce qui, à mon avis, était très important pour nous.

J'ai tendance à penser que les gouvernements ne sont pas très bons pour choisir les gagnants et les perdants, mais les perdants sont très bons pour choisir les gouvernements. Je pense que ce qui est vraiment important, c'est d'assainir l'environnement macroéconomique. Je pense que c'est ce que fait la réforme fiscale, car elle nous permet de prendre du recul et de nous demander ce que nous pouvons faire pour générer plus de croissance, rendre le système fiscal équitable et le simplifier.

Je peux vous dire tout de suite que l'une des choses qui ne se feront pas, c'est la comptabilisation des dépenses en capital ou de l'amortissement accéléré. Je pense que c'est en réalité une chose très mauvaise à faire, car cela tend à favoriser les entreprises qui ont des actifs de courte durée qui se renouvellent rapidement; par conséquent, elles en tirent profit. En fait, si nous discutons et que nous adoptions une véritable réforme fiscale, ce ne serait pas la voie à suivre, à moins que l'on veuille éliminer la déductibilité des intérêts sur la dette, et jamais personne ne soutient cela lorsqu'il est question d'amortissement accéléré.

Nous devons plutôt nous rappeler que le taux d'imposition des sociétés au Canada avoisine maintenant les 27 %. On pense que c'est dans la moyenne, mais ce n'est plus vrai. Le taux le plus élevé de l'OCDE se situe actuellement à 31 %, au Japon, taux qui pourrait être porté à la baisse grâce à l'emploi. La France et la Belgique vont passer à 25 %. Il n'y a plus que quelques pays au-dessus de nous. On se rapproche en réalité du sommet.

La réforme fiscale est très compliquée, mais ce n'est pas seulement une question d'investissement. Il est également question de la situation de nos travailleurs. Comme l'a fait remarquer l'un des témoins, les taux élevés d'imposition des particuliers constituent un problème. Nous devons également nous inquiéter de notre taux élevé d'imposition du revenu des sociétés à l'heure actuelle, parce que nous ferons les frais des entreprises du monde entier qui investissent au Canada en raison de ce taux élevé d'imposition des sociétés. Nous devons commencer à songer un peu plus à une réforme importante, et je crains que la passation en charges ne sera pas la solution pour avoir un meilleur système.

En fait, nous avons utilisé l'amortissement accéléré pour le secteur manufacturier, et, pour cette raison, la passation en charges ne fera pas grand-chose pour l'industrie. Nous avons eu cela de 1972 à 1999 et nous l'avons depuis 2006, et cela n'a pas nécessairement fait ce à quoi nous nous attendions. C'est parce que, au bout du compte, beaucoup d'entreprises rentables finissent par subir des pertes fiscales et ne peuvent pas utiliser l'incitatif.

Je crains que tout le monde se soit rallié à ce mouvement de l'amortissement accéléré, mais je peux vous dire tout de suite que c'est une grosse erreur. C'est ce que nous avons fait dans les années 1970, et j'ai bien peur que cela recommence aujourd'hui.

• (1225)

**M. Colin Carrie:** Merci beaucoup de votre réponse.

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

**M. Colin Carrie:** Monsieur Agnew, je pourrais peut-être vous demander ce que vous aimeriez voir dans la mise à jour de mercredi qui, selon vous, va non seulement accroître notre compétitivité, mais également éduquer nos PME sur la façon de diversifier leur commerce.

**M. Mark Agnew:** Pour ce qui est des grandes priorités de la Chambre de commerce, je vais commencer par dire que je ne suis pas l'économiste en chef. Je sais que nous espérons qu'il y aura un examen complet du régime fiscal ainsi qu'une réduction du fardeau réglementaire.

Susanna, je ne sais pas si vous avez autre chose à ajouter.

**Mme Susanna Cluff-Clyburne:** Plus particulièrement en ce qui concerne les PME, je suppose que ce sont certaines des mesures que nous avons décrites plus tôt dans notre exposé qui aideraient précisément les PME qui pensent à entrer sur le marché international ou qui l'ont fait à continuer de croître sur le marché international.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Merci à tous pour vos excellents témoignages aujourd'hui.

Je vais commencer par Mme Tompkins. Je suis très fière de conserver mon titre de professionnelle accréditée en commerce international au sein du FITT.

L'une des choses que vous avez mentionnées — et je pense que c'est très clair d'après les témoins que le Comité a entendus au cours des trois dernières années —, c'est que, lorsque nous examinons le commerce international, nous avons besoin de champions. Dans les très petites entreprises, soit il n'y a qu'une seule personne sur le registre des paies, soit il y a quatre ou cinq employés. Ces entreprises connaissent leur marché intérieur, mais, compte tenu de l'expérience

pour prendre ces risques, comment pouvons-nous former des champions?

Si vous regardez les produits et services auxquels vous avez pris part au cours des 20 dernières années, comment ont-ils évolué en vue de s'adapter davantage à l'industrie?

**Mme Caroline Tompkins:** En ce qui concerne la création de champions dans les PME, il s'agit en grande partie de les informer des occasions que leur procurera le commerce international, tout en les informant des risques et en les aidant à savoir comment atténuer ces risques. Il s'agit en grande partie de formation.

Dans la plupart des PME, les employés ont fait des études postsecondaires et ils ne pensent pas vraiment à la formation continue. Si une entreprise veut faire quelque chose de nouveau et se lancer dans le commerce international, c'est comme apprendre à jouer d'un nouvel instrument. On doit consacrer du temps à se former.

L'avantage avec les PME, cependant, c'est que vous pouvez étaler cette formation. Si une PME veut envisager une formation complète, les programmes du FITT offrent une formation complète à cet égard. De plus, ils sont maintenant divisés en ateliers. Des tonnes de ressources sont offertes, non pas au sujet de ce que vous devez faire, mais de la façon dont vous devez le faire.

Je pense qu'il y a énormément de ressources mises à la disposition de ces entreprises à propos de ce qui doit être fait. Nous avons besoin de ce champion pour les amener à se concentrer sur la façon dont elles s'y prennent. S'il s'agit d'une petite entreprise de quatre ou cinq personnes, le comptable et le commis comptable devraient avoir une compréhension du financement et des transactions en lien avec le commerce international.

**Mme Karen Ludwig:** D'accord. Je vous remercie.

Certes, au fil des ans, mon expérience en éducation et en enseignement postsecondaire m'a permis de constater qu'il y a toujours une division entre le commerce intérieur... un baccalauréat en administration des affaires par rapport à un baccalauréat international en administration des affaires. Vraiment, lorsque nous examinons le marché canadien, nous devrions considérer ces deux aspects comme faisant partie de la même expérience.

Mme Tompkins a mentionné les connaissances, les compétences et les capacités. Si vous me le permettez, je poserais la question suivante aux représentants de la Chambre de commerce du Canada: à la lumière des commentaires formulés par Mme Tompkins, comment pouvez-vous transmettre cette information à vos membres?

Un témoin a dit qu'il devait se rendre en Inde la semaine prochaine. Lorsque vous travaillez avec vos membres, essayez-vous de les mettre en communication avec d'autres membres qui ont de l'expérience dans différents marchés?

En ce qui concerne les possibilités de formation, je pense qu'il est important d'examiner une approche sectorielle, mais également un ensemble complet de normes.

• (1230)

**M. Mark Agnew:** La façon dont nous communiquons l'information aux membres ne vous surprendra probablement pas. Ce sont des webinaires, des tables rondes, des téléconférences, etc.

Pour ce qui est des occasions particulières que représentent les accords commerciaux, je reviens à ce que j'ai dit plus tôt, à savoir qu'il s'agit d'un produit très segmenté dont vous faites la promotion. Certes, si une personne veut entendre parler de l'exportation de pommes, mais que l'autre personne veut entendre parler de l'exportation de pièces aérospatiales, il n'y a qu'un certain degré de chevauchement entre les deux. Autrement, vous faites presque deux exposés distincts.

En ce qui concerne les ressources de la Chambre de commerce du Canada, il y a toujours la contrainte de la capacité qui nous empêche de vraiment donner à nos membres un service adapté. Je pense que le Service des délégués commerciaux a probablement fait face à une contrainte semblable également.

**Mme Karen Ludwig:** À quoi ressemblent les produits? Si nous, en tant que gouvernement, devons proposer quelque chose dans le budget concernant l'élaboration de produits pour l'éducation et la formation, à quoi ceux-ci pourraient-ils ressembler? Je ne dis pas qu'il faut tout normaliser, mais à quoi pourraient ressembler les produits? Que comprendraient-ils si vous pouviez les distribuer parmi vos membres et encourager une formation et une sensibilisation accrues?

**M. Jonathon Azzopardi:** Je pourrais peut-être parler de ce que je ferai la semaine prochaine.

Je rencontrerai les représentants du gouvernement indien, du gouvernement canadien et probablement de six entreprises de fabrication en Inde. Je combinerai ensuite cela à une trousse d'étude de marché et je créerai une trousse que nous remettrons aux entreprises canadiennes afin qu'elles puissent examiner la situation en Inde, non seulement quant aux possibilités d'exportation, mais également pour s'y établir.

C'est très cher. Cela prend du temps. Nous le faisons pour promouvoir notre industrie, mais si le gouvernement canadien pouvait obtenir ces renseignements de manière sectorielle et être en mesure de fournir une feuille de route aux entreprises canadiennes au lieu que ce soit nous qui devons les transmettre à nos membres, ce serait utile. Nous sommes heureux de le faire, mais cela prend du temps.

**Mme Karen Ludwig:** La seule chose que j'ajouterai à cela, Jon, c'est que vous offrez ces renseignements. Parfois, c'est mieux lorsque cela vient de vous.

**M. Jonathon Azzopardi:** Ou en collaboration avec nous... Oui.

**Mme Karen Ludwig:** C'est exact. Merci.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons passer au NPD.

Madame Ramsey, vous avez cinq minutes. Allez-y.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Merci beaucoup.

Merci à tous nos témoins d'aujourd'hui.

Je vais reprendre où en était ma collègue. Les associations industrielles et les PME ont leur propre rôle à jouer, mais les ressources dont elles ont besoin, à mon avis, sont assez importantes. J'espère qu'il y aura quelque chose qui reliera ces éléments et permettra à tous vos groupes d'avoir accès à des ressources afin que vous puissiez continuer vos recherches.

Madame Pohlmann, je sais que vous êtes venue ici à plusieurs reprises avec des ensembles de données différents qui ne témoignent pas d'une grande tendance. D'année en année, rien ne bouge. Nous ne sommes pas en mesure d'observer les changements que nous aimerions voir se produire quant à certaines des choses.

La ministre est venue ici la semaine dernière. Les préoccupations que nous soulevons et, je crois, que nous entendons de la part d'entreprises d'un bout à l'autre du pays, c'est que, oui, nous signons des accords commerciaux, mais améliorons-nous le commerce? C'était parfois vraiment décourageant... Selon un rapport publié par la Banque Nationale la semaine dernière au sujet de l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne, nous avons maintenant un déficit de 46 % après l'avoir signé, soit après plus de 10 mois. Comment se fait-il que nous signions des accords qui sont censés ouvrir des portes à toutes les PME, mais que ces dernières ne franchissent pas le seuil? On dirait que même les grandes sociétés ne s'en sortent plus comme elles le faisaient peut-être avant.

Une autre question qui a été soulevée devant le Comité — et beaucoup d'entre vous l'ont mentionné dans vos commentaires —, c'est l'importance pour les PME de combiner des programmes axés sur l'exportation avec des stratégies industrielles intérieures. Ces choses ne vont pas l'une sans l'autre. Elles doivent aller de pair et ne faire qu'un.

Comment pouvons-nous créer cela? J'aimerais savoir ce que vous en pensez, mais avant d'y arriver — parce que nous allons probablement manquer de temps —, j'aimerais que vous présentiez tous vos recommandations au Comité et que vous soyez aussi précis que possible sur ce qui, à votre avis, va permettre aux PME de voir des occasions dans le commerce international. Il s'agit vraiment de l'essentiel de ce que nous faisons ici, c'est-à-dire avoir un rapport à fournir au gouvernement.

J'aimerais que vous me disiez si, selon vous, nous devons vraiment examiner ces éléments ensemble et non chacun de leur côté.

**M. Jonathon Azzopardi:** Nous croyons que l'un passe avant l'autre. À notre avis, si la fondation n'est pas ici au Canada... nous sommes engagés à créer des emplois au Canada. Nous sommes engagés à payer l'impôt des sociétés canadiennes, mais nous ne pouvons pas le faire si nous n'avons pas un environnement approprié pour cela. Nous croyons que nous devons d'abord faire le ménage chez nous au Canada avant d'accepter ces accords, parce que l'inverse pourrait se produire si on signe un accord de libre-échange, comme le PTPGP, alors que nous ne sommes pas vraiment prêts. Si on prend un pays à faible coût comme la Malaisie, qui nous battra sur le plan des coûts, de l'infrastructure et du soutien aux PME et rivalisera avec le Canada, qui n'est pas préparé, le contraire pourrait se produire.

Nous croyons qu'il faut d'abord s'occuper de notre pays.

• (1235)

**Mme Caroline Tompkins:** En ce qui concerne les programmes axés sur l'exportation, de notre point de vue, il existe des compétences fondamentales en matière de commerce international dont chaque PME a besoin, quels que soient le produit ou le service qu'elle offre, ce qu'elle exporte ou dans quel pays elle va. Ce sont là des compétences fondamentales en matière de commerce international que tous les employés de l'entreprise devraient posséder.

Les programmes qui soutiennent cela sont essentiels pour que l'on puisse s'assurer que ces normes et ce savoir-faire fondamental se retrouvent au sein de l'entreprise et, si ce n'est pas le cas, s'il s'agit d'une petite entreprise, qu'ils se retrouvent au moins parmi les personnes à qui l'entreprise confie des services afin qu'il y ait des connaissances fondamentales en matière de commerce international, que ce soit à l'égard du financement commercial, des chaînes de valeurs mondiales, des stratégies de mise en marché, etc.

**Mme Tracey Ramsey:** C'est tellement difficile à faire avec les PME. Dans le cadre de notre étude sur les tarifs, des PME ont comparu devant le Comité en disant qu'elles n'avaient même pas quelqu'un qu'elles pouvaient affecter à cette tâche. Elles subissent des pertes importantes et n'ont pas de ressources à consacrer à cet égard.

En ce qui concerne votre point sur le guichet unique, Corinne, j'espère que vos recommandations en tiendront compte comme moyen de répondre aux besoins des PME.

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, pour répondre à votre premier point, je suis d'accord avec tout le monde sur le fait que la compétitivité est absolument essentielle.

Nous adoptons une approche différente. Il s'agit de la capacité financière des petites entreprises du Canada à l'heure actuelle. Il est de plus en plus difficile d'avoir les moyens d'exploiter une entreprise de nos jours. Si vous n'arrivez pas à la faire fonctionner à l'échelle nationale, il y a probablement encore moins de chances que vous y arriviez à l'échelle internationale.

Je pense qu'il est très important de mettre de l'ordre dans les affaires intérieures, comme certaines personnes l'ont fait valoir. Pour moi, ce n'est pas seulement sur le plan fiscal, ce qui est absolument essentiel, et je pourrais commencer à parler de toutes les différentes taxes dont nous craignons la venue au cours des prochains mois.

En plus de cela, on doit également s'occuper de la réglementation. Les formalités administratives continuent d'être un énorme problème pour les petites entreprises. Cela triple lorsque vous allez sur les marchés internationaux. C'est un autre domaine pour lequel nous devons trouver le moyen de les atteindre. Même si les accords commerciaux abordent cette question dans une certaine mesure par l'entremise de conseils de coopération en matière de réglementation, par exemple, ils ont tendance à mettre l'accent sur la réglementation touchant les grandes entreprises et non pas tant sur les petits irritants qui dérangent vraiment les petites entreprises. Je pense que c'est ce qui est important au moment de tenter de s'occuper de ce qui se passe chez nous.

Le dernier point que je veux faire valoir, c'est que le commerce intérieur est toujours un problème au Canada. S'il est impossible de faire du commerce entre les provinces, comment pouvez-vous vous attendre à ce que les entreprises essaient d'aller sur les marchés internationaux? Nous aimerions beaucoup voir des progrès à cet égard. Il s'est passé très peu de choses depuis la signature de l'Accord de libre-échange canadien.

Ce sont là, à mon avis, les domaines sur lesquels nous devons nous pencher en premier si nous voulons vraiment que les petites entreprises soient en mesure de percer à l'échelle internationale.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons conclure avec un autre député.

Monsieur Sheehan, vous avez la parole.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je vous remercie tous de vos exposés. Ils sont très utiles pour le coup d'envoi de cette étude. La ministre est venue ici récemment. Nous lui avons posé beaucoup de questions. Elle m'a dit qu'elle voulait essayer de trouver comment le gouvernement fédéral pourrait utiliser ces nouveaux accords commerciaux pour élargir les activités.

Ma première question s'adresse aux exportateurs de Toronto. J'ai travaillé au développement économique de Sault Ste. Marie il y a de nombreuses années. Lorsque vous avez témoigné, l'une des choses

que je voulais vous demander est la suivante: qui utilise vos services à l'heure actuelle? Pourriez-vous nous dessiner le profil de ce que serait cette entreprise? S'agit-il d'une petite ou d'une moyenne entreprise ou encore d'une microentreprise? Où se situe-t-elle dans le continuum? S'agit-il d'une entreprise en démarrage, dans ses trois à cinq premières années, ou ayant plus de cinq ans?

Je pense que nous voulons savoir qui le fait, qui l'utilise, qui ne l'utilise pas et pourquoi il ne le fait pas. Pourriez-vous répondre à cela?

**M. Leigh Smout:** Le profil varie considérablement, d'une très petite entreprise... par exemple, dans notre programme d'accélération du commerce, selon nos critères, il faut faire au moins un demi-million de dollars de revenus commerciaux annuels. Toutefois, en moyenne, dans la région de Toronto, les entreprises qui ont participé à ce programme ont enregistré des revenus annuels moyens de 9 à 10 millions de dollars. Il ne s'agit pas vraiment d'entreprises en démarrage, évidemment, mais plutôt d'entreprises un peu plus établies.

Cela varie, en particulier selon les secteurs. J'ai entendu parler de secteurs à quelques reprises. Si vous prenez, par exemple, le secteur des technologies, beaucoup d'entreprises en démarrage n'envisagent même pas le marché intérieur. Elles cherchent à mettre au point un logiciel qui leur permettra de se déployer à l'échelle internationale d'une simple pression d'un bouton. En revanche, si vous êtes une entreprise d'aliments et de boissons ou une entreprise de biens de consommation emballés, vous devez atteindre une certaine taille avant d'envisager de vendre aux États-Unis ou en Chine, par exemple.

Nous avons eu cette grande variété, encore une fois, un peu par secteur. Le profil est celui d'entreprises pour lesquelles nous avons trouvé une façon de les encourager à participer. C'est l'une des choses qui me semblent très intéressantes. Beaucoup de ces entreprises font du commerce à l'échelle internationale. Elles y sont arrivées par hasard, parce qu'elles pensaient que c'était la chose à faire, mais pas par stratégie. Notre travail est de les recruter.

Nous les recrutons par l'intermédiaire de nos partenaires, soit Exportation et Développement Canada, la Banque de développement du Canada, mais également le secteur privé, la RBC, UPS et ainsi de suite. Toutes ces organisations nomment ces entreprises pour qu'elles fassent partie du programme. Il y a des histoires fascinantes d'entreprises qui ne pensaient pas qu'elles allaient faire du commerce extérieur, qui avaient un revenu de 3 millions de dollars en vendant des lumières DEL et qui pensaient qu'elles s'en tireraient bien, puis on les a convaincues de passer à leur banque, dans ce cas-ci, et, un an plus tard, elles décrochaient deux gros contrats internationaux aux États-Unis d'une valeur de 12 millions de dollars par année dans le cadre du programme.

C'est le genre de personnes dont nous avons besoin pour trouver un moyen... et le gouvernement doit nous appuyer, nous et tout cet écosystème, comme vous le constatez, pour leur faire comprendre qu'il y a de grandes occasions et que les ressources sont à disposition. Nous rassemblons les ressources.

● (1240)

**Le président:** Monsieur Fonseca, allez-y.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Je vais m'adresser à tous les témoins et je vous remercie de vos témoignages.

C'est dans le secteur minier et le secteur du divertissement que le Canada se démarque le plus. L'ACPE est la plus grande exposition mondiale. Nous accueillons tous les mineurs de partout dans le monde, obtenons une grande partie du financement, etc. C'est la même chose qui se passe dans le cadre du Festival international du film de Toronto. Il y a beaucoup de petites entreprises, de réalisateurs et d'auteurs qui font en sorte que toutes ces activités se passent ici.

Est-ce que votre organisation parle de la promotion de l'image de marque? Le gouvernement pourrait-il aider à créer cette grappe afin de permettre à bon nombre de vos membres de se faire connaître, de sorte que des gens de l'Inde et d'ailleurs puissent venir ici et voir ce que nous offrons sur les marchés mondiaux?

Devrions-nous avoir d'autres expositions afin de donner de la visibilité à nos entreprises, parce qu'il est très difficile pour elles de pénétrer le marché? Nous avons entendu parler de ce qu'il en coûte, ici au Canada, pour attirer les marchés mondiaux afin qu'ils voient ce que le Canada a à offrir, particulièrement en ce qui concerne les petites entreprises.

**M. Leigh Smout:** Tout à fait. Nous appuyons les missions commerciales. Nous pensons qu'il est très avantageux de faire venir des groupes ici pour interagir avec nos entreprises. Cela profite aux deux parties. Le commerce va dans les deux sens, surtout lorsqu'il s'agit d'accords comme l'AECG. Plus on peut en faire pour appuyer ce genre d'expositions ici, mieux c'est, de mon point de vue.

**M. Mark Agnew:** Je dirais que oui, avec réserves, en ce sens qu'il faut faire venir les bonnes personnes qui seront, au bout du compte,

les acheteurs de ces biens ou de ces services. L'autre réserve serait que vous ne montrez pas de préférence lorsque le gouvernement va chercher les vendeurs canadiens potentiels de l'autre côté. Dans la mesure où cela se fait d'une manière inclusive dans toutes les régions géographiques, cela pourrait être un modèle à suivre.

**Le président:** Voilà qui conclut notre discussion avec les députés. Merci beaucoup de vous être joints à nous.

Cette étude se poursuivra pendant encore quelques réunions. Juste avant que vous ne partiez, vous avez beaucoup de relations avec un grand nombre de petites et moyennes entreprises, et nous recevons probablement des mémoires jusqu'à la mi-décembre. Nous n'avons pas de date exacte, peut-être jusqu'à la fin de décembre. Je vous encourage à communiquer avec vos membres. S'ils ont leurs propres points de vue qu'ils voudraient faire valoir dans notre rapport, nous en serions reconnaissants. Si nous recevons leurs mémoires, nous pouvons les intégrer. Beaucoup de choses seront les mêmes, mais il pourrait y avoir un point de vue d'une entreprise particulière. Vous pourrez obtenir une copie du rapport lorsqu'il sera prêt, probablement en février.

Merci beaucoup.

Nous allons siéger à huis clos pendant une minute. Nous nous occuperons d'affaires futures.

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

---









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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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