



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

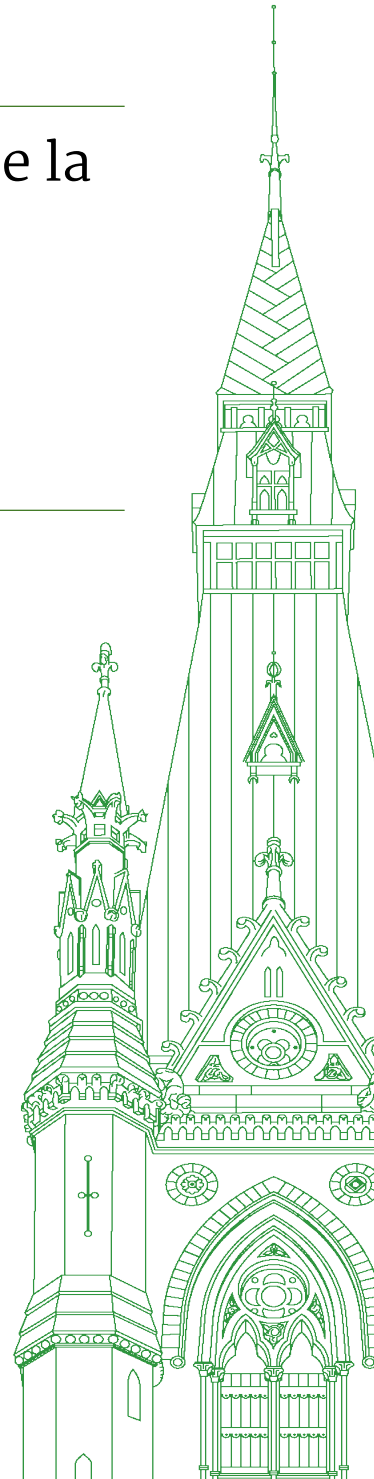
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 034

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le lundi 26 septembre 2022

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 26 septembre 2022

• (1100)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)): Bonjour, tout le monde.

Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 34^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 8 avril 2022, le Comité se réunit pour étudier les petites et moyennes entreprises et, plus largement, la compétitivité.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous forme hybride, conformément à l'ordre de la Chambre adopté le jeudi 23 juin 2022. Dans le cas des députés présents dans la salle, je peux vous voir si vous souhaitez prendre la parole. Ceux qui participent à la réunion à distance sont priés d'utiliser la fonction « main levée » de l'application Zoom.

[Traduction]

Pour cette toute dernière séance consacrée à notre étude sur la compétitivité dans le contexte des petites et moyennes entreprises, nous avons l'honneur et le plaisir d'accueillir John Pecman, qui est consultant et témoin à titre personnel. Monsieur Pecman, je vous remercie de votre présence.

Nous accueillons également des représentants de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, notamment Konstantinos Georgaras, président. Je vous remercie de votre présence, monsieur. Nous recevons aussi Iyana Goyette, directrice adjointe des Politiques et de la législation, et Mesmin Pierre, directeur général des Marques de commerce et des dessins industriels.

[Français]

Nous avons aussi parmi nous M. Yves Blanchet, analyste de recherche, de l'Institut de recherche en politiques publiques. Il participe à la réunion en présentiel.

Je vous remercie d'être ici, monsieur Blanchet.

[Traduction]

Enfin, nous accueillons Aaron Wudrick, directeur du Programme de la politique intérieure, à l'Institut Macdonald-Laurier.

Je vous remercie tous de vous joindre à nous aujourd'hui pour la dernière réunion consacrée à cette étude.

Nous allons maintenant commencer par entendre la déclaration préliminaire de M. Pecman pendant cinq minutes. La parole est à vous, monsieur Pecman.

M. John Pecman (consultant, à titre personnel): Je vous remercie infiniment de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Avant de commencer, je pense qu'il est important de mentionner que je m'exprime en ce moment à titre personnel. Mes observations sont personnelles et ne reflètent pas nécessairement les opinions du cabinet Fasken ou de ses clients, où je travaille actuellement à titre de conseiller principal aux entreprises, ni celles de la Chambre de commerce du Canada, où j'ai récemment été nommé boursier en vue de rédiger un rapport indépendant sur l'avenir de la politique de la concurrence.

Au cours de ma carrière au Bureau de la concurrence, j'ai acquis pendant 34 ans et demi une vaste expérience pratique de l'application et de l'administration de la Loi sur la concurrence. Ce fut un privilège d'occuper le poste de commissaire de la concurrence pendant un mandat de cinq ans. Depuis que j'ai quitté le bureau, je conseille principalement des entreprises clientes sur le fonctionnement de la Loi sur la concurrence et du Bureau de la concurrence.

Bon nombre des observations que je formulerai aujourd'hui au cours de ma déclaration préliminaire sont tirées d'un article que j'ai rédigé alors que j'étais commissaire, intitulé « Unleash Canada's Competition Watchdog: Improving the effectiveness and ensuring the independence of Canada's Competition Bureau » (libérer le chien de garde de la concurrence au Canada: améliorer l'efficacité et assurer l'indépendance du Bureau de la concurrence du Canada). Cet article a été publié en septembre 2018. J'aime à croire qu'il a contribué à inspirer certains des nouveaux réformateurs de la politique de la concurrence au Canada. La thèse de mon article était que la conception et l'administration de la politique de la concurrence ont besoin de subir une cure de rajeunissement.

Je crois comprendre que l'audience actuelle porte sur les petites et moyennes entreprises, ou PME. Une politique de la concurrence correctement conçue et mise en œuvre permettra à ce secteur de participer plus pleinement à l'économie et de stimuler la croissance économique, l'innovation et la création d'emplois.

Les obstacles, qu'ils proviennent d'une réglementation excessive ou d'un comportement anticoncurrentiel sur les marchés, nuisent à la concurrence et à la compétitivité internationale du Canada. Le Bureau de la concurrence, par l'intermédiaire de ses attributions en matière d'application de la Loi sur la concurrence et de défense des intérêts en vertu de cette loi, protège et favorise un marché concurrentiel et innovateur et, par extension, toutes les PME au Canada. Une loi sur la concurrence solide peut protéger les PME en dissuadant les entreprises dominantes d'adopter des pratiques abusives ou d'autres pratiques anticoncurrentielles. Les PME bénéficient également du faible coût des intrants qui survient dans une économie concurrentielle saine.

En juin dernier, le gouvernement a mis en œuvre des modifications à la Loi sur la concurrence afin de répondre aux préoccupations concernant, entre autres, la concentration des marchés, tout en maintenant les principes fondamentaux qui sous-tendent la loi. Bien que ces modifications ne soient pas parfaites et qu'elles aient été apportées sans consultation, elles constituent un bon point de départ pour la réforme de la politique de la concurrence du gouvernement.

L'actuel commissaire de la concurrence, Matthew Boswell, a souligné la nécessité d'avoir une économie nationale concurrentielle pour accroître la productivité et la compétitivité internationale du Canada. J'approuve vivement cette proposition, et voici quelques-unes des principales réformes supplémentaires de la concurrence que je préconise.

La première est la création d'un conseil indépendant de la compétitivité au Canada. Ce conseil plaiderait en faveur d'une concurrence accrue et d'une réduction de la réglementation des marchés afin d'améliorer la compétitivité canadienne, comme l'a recommandé le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence en 2008.

Deuxièmement, il faut préserver les ressources du Bureau de la concurrence et lui permettre d'avoir davantage voix au chapitre, afin qu'il puisse défendre la concurrence, en transformant le bureau en un organisme d'application de la loi véritablement indépendant, semblable au Commissariat à la protection de la vie privée.

Troisièmement, il faut renforcer le contrôle des fusions en réformant l'exemption relative aux gains d'efficacité et en ajoutant d'autres facteurs proconcurrentiels à prendre en compte pour évaluer l'empêchement ou la diminution de la concurrence. Ces facteurs pourraient inclure une nouvelle activité économique au Canada créée par une fusion, comme des emplois, des investissements, des gains d'efficacité dynamiques, des activités de recherche et de développement, et des exportations du Canada.

Quatrièmement, il convient de limiter pour le moment toute nouvelle expansion des dispositions sur l'abus de position dominante, afin de mettre à l'épreuve l'efficacité des récentes modifications de la loi. Nous devons continuer de surveiller les lois proposées à l'étranger et visant les plateformes numériques dominantes dans les pays de l'Union européenne, aux États-Unis et ailleurs. Nombre de ces réformes mettent en œuvre des réglementations visant à dompter un prétendu pouvoir sur le marché, ce qui peut avoir des conséquences inattendues, telles que le fait de freiner l'innovation et l'investissement dans le secteur numérique. Les technologies et les marchés numériques évoluent rapidement, ce qui oblige le Bureau de la concurrence à prendre immédiatement des mesures correctives pour minimiser les préjudices concurrentiels. Je crois que le bureau devrait être doté de nouveaux outils, comme des pouvoirs d'injonction simplifiés qui lui permettraient d'enquêter et de régler les affaires plus rapidement dans le cadre législatif existant.

• (1105)

Enfin, les études de marché sectorielles sont la principale méthode que le Bureau de la concurrence conseille aux gouvernements et aux organismes de réglementation d'utiliser pour obtenir une plus grande concurrence. Il s'agit par exemple de déterminer les réformes à apporter aux secteurs qui imposent des obstacles inutiles à la concurrence. À l'heure actuelle, la Loi sur la concurrence ne prévoit aucun pouvoir exprès qui permet au bureau d'entreprendre des études de marché ou qui lui confère des pouvoirs officiels pour obliger des parties à divulguer des renseignements pour mener ces

études. Cependant, comme les pouvoirs relatifs aux études de marché peuvent être un fardeau pour les entreprises, leur utilisation doit être réservée aux cas appropriés et comporter des garanties procédurales.

J'ai hâte de répondre à vos questions. Merci beaucoup.

[Français]

Le président: Je vous remercie, monsieur Pecman.

Je cède maintenant la parole à M. Georgaras, de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada.

[Traduction]

M. Konstantinos Georgaras (président par intérim, Office de la propriété intellectuelle du Canada): Je vous remercie de m'avoir invité à vous parler aujourd'hui des PME.

Je m'appelle Konstantinos Georgaras. Je suis président par intérim de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, un organisme de service spécial d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

Je crois comprendre que le Comité souhaite, en particulier, examiner les activités liées aux marques de commerce au Canada. C'est avec plaisir que j'aborderai ce sujet.

Je suis également accompagné du directeur général des Marques commerce et des dessins industriels, Mesmin Pierre, ainsi que d'Iyana Goyette, qui est directrice des politiques.

J'aimerais commencer par vous donner un bref aperçu des clients et des Canadiens que nous servons, puis vous parler des tendances propres aux marques de commerce et des mesures que nous avons prises pour améliorer les services et répondre à la demande croissante.

Globalement, nous recevons chaque année plus de 112 000 demandes de droits de propriété intellectuelle. Ces demandes concernent les brevets, les marques de commerce et les dessins industriels. En 2020, nous avons reçu plus de 34 000 demandes de brevets, près de 70 000 demandes de marques de commerce et plus de 7 000 demandes de dessins industriels. Voilà le nombre de demandes que nous recevons annuellement.

Parce que les droits de propriété intellectuelle durent plusieurs années — jusqu'à 20 ans pour les brevets, alors que les marques de commerce peuvent être renouvelées indéfiniment —, il y a plus de 800 000 droits de PI en vigueur au Canada. L'incidence de ces droits est vaste, et nous sommes honorés de servir ces entreprises et ces personnes.

Les demandes de brevets sont présentées par des innovateurs qui mettent la science, la technologie, la recherche et le développement au service des Canadiens. Les demandes de marques de commerce sont présentées par des entreprises qui s'efforcent d'établir leur marque de commerce, leur bonne foi, la reconnaissance de leurs produits et la confiance des consommateurs. Les droits de PI fournissent les outils qui permettent à ces entités créatives de pénétrer le marché en toute confiance. Les droits de PI les aident également à monétiser, à protéger et à commercialiser leurs idées, ainsi qu'à les utiliser comme garantie ou pour accorder des licences.

Je tiens à souligner qu'il s'agit d'une sphère très internationale. L'innovation est mondiale, tout comme la PI. À cet égard, plus de 70 % de l'ensemble de nos demandes de droits de PI proviennent de l'extérieur du Canada, principalement des États-Unis, de l'Allemagne, de la Chine, du Royaume-Uni et de la France. De même, de nombreux Canadiens déposent des demandes de droits de PI à l'extérieur du Canada, notamment aux États-Unis, en Chine, en Europe et au Mexique.

Pour mieux comprendre les difficultés et les possibilités auxquelles nos clients font face, nous avons eu l'occasion de collaborer avec Statistique Canada à l'Enquête sur la connaissance et l'utilisation de la propriété intellectuelle, qui a été publiée l'année dernière. Dans le cadre de cette enquête, 16 000 entreprises ont été interrogées. J'aimerais souligner quelques résultats positifs et certains défis révélés par l'enquête.

Nous avons constaté que 58 % des entreprises connaissaient la PI et que 18 % d'entre elles détenaient au moins une forme de PI...

Je suis désolé. Éprouvons-nous un problème technique?

• (1110)

Le président: Il semble que nous ayons un peu de mal à communiquer avec vous. Le signal sonore est adéquat, mais nous ne recevons pas l'image vidéo. Peut-être que si vous éteignez votre caméra et essayez de...

M. Konstantinos Georgaras: Malheureusement, la caméra ne fonctionne pas.

Le président: Comme nous pouvons encore vous entendre, je vous suggère de poursuivre votre exposé, monsieur Georgaras.

M. Konstantinos Georgaras: Merci.

Comme je le mentionnais, cette enquête menée auprès de 16 000 entreprises canadiennes a révélé que 58 % des entreprises connaissaient la PI et que 18 % d'entre elles détenaient au moins une forme de PI. Comme dans d'autres enquêtes, nous avons confirmé que la propriété intellectuelle est plus présente dans les entreprises à forte croissance et celles qui innovent et exportent.

Ce qui est particulièrement intéressant dans cette enquête, c'est que nous avons demandé directement aux entreprises comment leur utilisation de la PI contribuait à leurs activités. Près de 60 % de la totalité des entreprises ont reconnu au moins une contribution de la PI. Ces contributions comprennent l'augmentation de la valeur de l'entreprise, de l'augmentation des recettes, de l'élargissement des marchés, du renforcement de la collaboration commerciale et de l'augmentation de l'emploi. Ce sont les entreprises elles-mêmes qui nous informent que l'utilisation de la PI a entraîné des avantages directs.

Nous avons également demandé aux entreprises quelles étaient les difficultés qu'elles avaient rencontrées en cherchant à obtenir des droits de PI. Même si 86 % des répondants n'ont pas rencontré de difficultés dans le cadre de la présentation de la demande, 14 % ont mentionné quelques problèmes, dont deux en particulier. L'un d'eux concernait la complexité du processus et l'autre le temps nécessaire pour acquérir des droits de PI. Nous sommes en train d'examiner en profondeur les résultats de l'enquête et d'élaborer des approches pour remédier, en particulier, à ces deux aspects problématiques, comme nous le faisons depuis un certain nombre d'années.

En ce qui concerne la complexité, l'obtention de droits de propriété intellectuelle est bien entendu un processus complexe, mais nous utilisons les résultats de l'enquête pour distinguer des différences entre les régions, les domaines technologiques et les groupes sous-représentés. Nous nous servons de ces résultats pour cibler nos programmes de sensibilisation à la PI qui fournissent des renseignements pour aider les gens à comprendre et à utiliser la PI. Nous travaillons en étroite collaboration avec de nombreux partenaires des quatre coins du pays.

En ce qui concerne plus particulièrement le problème du temps nécessaire pour acquérir les droits de propriété intellectuelle, comme la demande globale de droits de propriété intellectuelle et le rythme de l'innovation ne cessent d'augmenter, la délivrance en temps voulu de droits de propriété intellectuelle de qualité est essentielle à la réussite. Dans le domaine des marques de commerce, un certain nombre de facteurs se sont conjugués pour soutenir cette demande. Tout d'abord, les marques de commerce ont connu une croissance continue au cours de la dernière décennie. En 2012, environ 50 000 demandes de marques de commerce ont été reçues. J'ai mentionné qu'en 2020, ce chiffre était passé à 70 000. En fait, pendant la pandémie, ce nombre a connu une hausse encore plus importante. Au cours du dernier exercice financier, nous avons reçu 80 000 demandes de marques de commerce. Cela représente une croissance d'environ 60 % au cours de la dernière décennie.

Un autre facteur très important est lié au fait que le Canada a signé un traité international relatif aux marques de commerce, appelé le Protocole de Madrid, qui permet aux entreprises de déposer simultanément des demandes dans de nombreux pays. Cela a provoqué une forte demande internationale. En fait, en 2020, soit la première année complète où le Canada était membre de ce traité international, ou Protocole de Madrid, 27 % de nos demandes ont découlé de ce traité. Le Canada s'est classé au quatrième rang mondial en ce qui concerne les demandes liées au Protocole de Madrid.

En ce qui a trait à l'augmentation de la demande, nous savons que, dans le passé, les marques de commerce étaient liées au PIB, mais pendant la pandémie, alors que nous nous attendions à une diminution des demandes de marques de commerce, nous avons en fait observé un phénomène différent et une atténuation de cette tendance au fil du temps. Les demandes de marques de commerce sont demeurées résilientes au Canada, malgré le ralentissement économique enregistré au début de la pandémie.

Le dernier facteur qui entraîne une augmentation de la demande est le changement de la composition des demandes. Cela a été mis en évidence au cours de la pandémie. Nous avons travaillé avec l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, l'organisme des Nations unies chargé de la PI. Il y a quelques semaines, nous avons publié un rapport qui tente de déterminer pourquoi la PI a continué d'augmenter pendant la pandémie. Le rapport a révélé que des secteurs tels que le commerce de détail en ligne, l'infonuagique et les appareils électroniques grand public ont connu une forte croissance. Cela montre comment l'économie s'est adaptée pendant la pandémie. De même, on a constaté une augmentation notable de la demande de produits pharmaceutiques et de fournitures médicales. Cette demande a connu un pic très tôt pendant la pandémie.

• (1115)

De mémoire récente, pour la première fois au Canada, nous faisons face à une augmentation des demandes en attente et des délais d'exécution pour nos marques de commerce.

En réponse à cette augmentation, nous avons dialogué avec de nombreux experts en matière de propriété intellectuelle appartenant tant à la communauté nationale qu'à la communauté internationale, afin de trouver une voie à suivre, et au début de 2021, nous avons lancé un plan de redressement visant à réduire les arriérés et les délais d'exécution liés à l'examen des demandes de marques de commerce. Notre plan consistait en une série de mesures visant à améliorer les délais, notamment en augmentant la capacité de traitement et en adoptant de nouvelles technologies. De plus, nous avons lancé en avril dernier un nouveau service qui consistait à effectuer une évaluation préalable automatisée des demandes de marques de commerce.

Cela dit, au cours des derniers mois, nous avons remarqué un changement considérable de notre capacité de traitement de l'arriéré. Si nous n'avions pas pris des mesures l'année dernière, notre arriéré aurait dépassé les 187 000 demandes, mais nous avons constaté que, grâce à notre travail, notre arriéré a culminé à 160 000 demandes en juillet, mais que le mois dernier ce nombre a diminué. Nous sommes donc sur la bonne voie en ce moment. Cependant, nous avons encore un long chemin à parcourir pour résorber notre arriéré et revenir aux délais et au nombre de demandes en attente qui existaient avant la vague.

Je vais m'arrêter ici, monsieur le président. Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Georgaras.

Au cours des prochaines minutes, l'équipe de la TI communiquera avec vous afin d'essayer de résoudre le problème lié à la caméra. Alors, soyez patient.

[Français]

Je cède maintenant la parole à M. Blanchet pour cinq minutes.

M. Yves Blanchet (analyste de recherche, Institut de recherche en politiques publiques): Merci, monsieur le président, et bonjour. Je vous remercie de l'invitation.

Je suis ici pour vous parler d'un dispositif d'une politique publique qui existe au Québec depuis plusieurs années et sur lequel j'ai fait des recherches. Il s'agit des mutuelles de formation. Elles servent à soutenir les petites et moyennes entreprises dans le développement des compétences de leurs employés et à contrer la pénurie de main-d'œuvre. J'ai publié mes recherches avec l'aide de l'Institut de recherche en politiques publiques, qui est représenté ici.

Comme vous le savez, la pénurie de main-d'œuvre touche tous les secteurs d'activité au Canada. Elle sévit partout au Canada, elle touche toutes les entreprises, peu importe leur taille, et elle durera longtemps, étant donné le contexte démographique actuel.

La formation de la main-d'œuvre est un moyen pour soutenir les entreprises et contrer cette pénurie de main-d'œuvre, parce qu'elle aide non seulement à attirer la main-d'œuvre vers les petites et moyennes entreprises, mais aussi à la maintenir en place. Elle aide aussi à rendre ces petites et moyennes entreprises plus performantes et plus productives. Ainsi, on arrive à produire plus, et ce, avec moins d'employés dans certains cas. Lorsqu'on développe ces compétences, c'est ce qui se produit généralement. Les études le démontrent depuis des années.

Toutefois, il y a un gros bémol pour les petites et moyennes entreprises. Toutes proportions gardées, elles investissent beaucoup moins en formation que les grandes entreprises, parce qu'elles n'ont pas les revenus, les connaissances, ni le personnel pour développer

la formation dans leur milieu. C'est pourquoi il est important d'avoir des dispositifs pour les soutenir, comme les mutuelles de formation qui existent au Québec. C'est pour cette raison que ces dernières ont été mises sur pied.

Au Québec, en vertu d'une loi adoptée dans les années 1990, plusieurs établissements ont contribué à la mise en place de tout un système institutionnel de formation de la main-d'œuvre. Un tel système est donc établi au Québec depuis 25 ans. Des établissements apportent leur contribution dans plusieurs secteurs d'activité pour favoriser le développement de la main-d'œuvre et des compétences, et, maintenant, pour contrer la pénurie de main-d'œuvre.

Ce système inclut les mutuelles de formation, qui ont été créées dans les années 2000 et sont inscrites dans la législation québécoise depuis 2008. Elles constituent donc un dispositif permanent. Leur objectif est de cerner et relever les défis auxquels font face les PME en ce qui a trait à la main-d'œuvre. Actuellement, en 2022, les entreprises font face à des déficits de compétences et à une pénurie de main-d'œuvre. Avec la pandémie que nous avons subie et la démographie actuelle, ces problèmes vont se poursuivre.

Voici comment fonctionnent, en gros, les mutuelles de formation. D'abord, il faut qu'il ait un intérêt parmi les petites et moyennes entreprises. Ensuite, les mutuelles sont généralement réparties par secteur d'activité économique. En d'autres mots, il faut d'abord que les petites et moyennes entreprises d'un secteur d'activité donné manifestent leur intérêt pour une mutuelle de formation auprès des ministères et institutions du Québec, comme le ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale. Si leur intérêt est suffisant, un financement est fourni pour le démarrage d'une mutuelle de formation dans leur secteur d'activité.

Un directeur est alors embauché pour cette nouvelle mutuelle de formation. Ce dernier est responsable de rencontrer les dirigeants des petites et moyennes entreprises du secteur d'activité visé pour encourager leur participation, pour déterminer leurs besoins en formation, et pour trouver les programmes qui existent déjà ou en créer de nouveaux, afin de répondre à ces besoins. Il doit aussi mobiliser les ressources du secteur, qui peuvent venir de diverses organisations, afin de pouvoir offrir la formation au meilleur coût possible.

L'idée est de susciter la participation des entreprises à la formation. Le principe des mutuelles de formation est de permettre à plusieurs petites et moyennes entreprises de combiner leurs ressources pour s'offrir de la formation à moindre coût, de faire baisser les coûts de cette formation grâce à leur collaboration.

● (1120)

C'est l'effet d'une mutuelle, comme on le voit dans les mutuelles d'assurance. Le fait de se regrouper fait baisser les coûts de formation, qui sont souvent le plus grand obstacle empêchant les petites et moyennes entreprises de développer les compétences de leur personnel.

Les mutuelles de formation sont donc un intermédiaire parapublic entre les petites et moyennes entreprises qui veulent de la formation et les programmes de formation qui existent ou qu'elles veulent développer. Elles favorisent l'accès à la formation, surtout pour les employés qui en ont grand besoin, par exemple ceux qui sont peu scolarisés. Cette formation les aide à trouver un emploi ou à obtenir une promotion au sein de leur entreprise. C'est une façon de favoriser l'intégration dans les petites et moyennes entreprises et le maintien en emploi.

Les mutuelles mettent donc en commun les ressources des petites et moyennes entreprises, que ce soit leurs connaissances, du financement, des ressources matérielles ou organisationnelles, ou encore des salles de formation, pour amoindrir les coûts de la formation. Il s'agit de persuader ces entreprises de participer à des activités de formation.

J'ai fait une étude sur la trajectoire de quatre mutuelles de formation au Québec de 2008 à 2017 pour savoir comment cela se passait. Une d'entre elles était dans le secteur de la construction, une autre dans le domaine des communications graphiques, une troisième s'intéressait aux besoins des préposés dans les résidences pour personnes âgées, et la dernière répondait aux besoins des éducatrices en garderie travaillant auprès d'enfants de 5 ans et moins. Cette étude m'a permis de constater que cela prend des conditions gagnantes pour qu'une mutuelle de formation réussisse. Toutes n'atteignent pas l'objectif à long terme de devenir financièrement autonomes. Leur réussite est liée à des facteurs d'efficacité.

Tout d'abord, les mutuelles doivent bien cerner les besoins en formation, car elles ne peuvent pas les combler tous. Elles doivent bien les cibler et se concentrer sur les plus importants ou les plus pertinents.

Ensuite, les mutuelles doivent définir clairement ce qu'elles cherchent à atteindre. Cela doit être très bien organisé et réfléchi pour qu'elles se concentrent et évitent de s'éparpiller en tentant de tout faire dans un secteur d'activité, ce qui serait impossible.

De plus, elles doivent éviter la concurrence avec d'autres organisations. Il existe divers organismes du secteur privé ou du domaine de l'éducation qui offrent de la formation dans plusieurs secteurs d'activité. Il ne s'agit pas de les concurrencer, mais plutôt de travailler avec eux de façon complémentaire. Cela permet aux mutuelles de formation de trouver la place qui leur revient, car chacune a sa place.

• (1125)

Le président: Monsieur Blanchet, je vous demanderais de conclure, car nous avons dépassé la limite de temps.

M. Yves Blanchet: D'accord.

La réussite des mutuelles dépend de la volonté des employeurs et des syndicats de s'y impliquer. La pénurie de main-d'œuvre et les besoins ne vont pas disparaître. Ils sont là pour longtemps. Il faut donc une stratégie pour mettre sur pied des mutuelles nationales permettant de combler les besoins au pays. Chaque province pourrait alors s'intéresser à la façon dont ce modèle pourrait compléter les mesures qu'elle a mises en place en vue de combler ses besoins.

Le président: Je vous remercie, monsieur Blanchet. Je suis certain que nous aurons l'occasion d'y revenir lorsque les membres du Comité vous poseront des questions.

Je passe la parole à M. Wudrick, de l'Institut Macdonald-Laurier, pour cinq minutes.

M. Aaron Wudrick (directeur, Programme de politique internationale, Institut Macdonald-Laurier): Merci, monsieur le président.

• (1130)

[Traduction]

Bonjour. Je remercie infiniment le Comité de m'avoir invité à comparaître au nom de l'Institut Macdonald-Laurier.

Pour ceux d'entre vous qui ne nous connaissent pas, nous sommes un groupe de réflexion sur la politique publique, qui est établi à Ottawa. Je pense que nous sommes le seul groupe de réflexion complet axé sur les politiques publiques qui est implanté dans la capitale nationale.

Nous étions bien sûr très heureux de voir que votre comité était saisi de questions qui revêtent une si grande importance économique. Comme il s'agit d'un sujet très vaste, il faut choisir les thèmes que l'on veut aborder pendant ses cinq minutes de temps de parole. Je vais communiquer au Comité un point de vue sur les PME que certains pourraient considérer comme peu orthodoxe, mais étant donné qu'une partie de l'étude porte sur la productivité, j'estime que c'est une considération importante.

Nous pouvons probablement commencer par parler du fait que cette étude porte précisément sur les PME plutôt que sur les entreprises en général. Nous devons nous poser la question suivante: pourquoi est-ce le cas? Je pense que nous connaissons tous la réponse à cette question, et en tant que politiciens, vous êtes parfaitement conscients que les petites et moyennes entreprises ont un poids particulier et positif en ce qui concerne votre réputation dans le monde de la politique. Ces entreprises sont personnelles et locales. Le contraste entre le propriétaire d'une petite entreprise qui vit dans votre collectivité — et il ne fait aucun doute que bon nombre d'entre vous connaissent personnellement un grand nombre de ces personnes — et ce que nous pourrions appeler des sociétés distantes et sans visage ne pourrait être plus frappant. À mon avis, la seconde moitié de cette équation est très problématique lorsqu'il s'agit d'élaborer des politiques. Si les petites et moyennes entreprises sont parées d'une auréole, les grandes entreprises portent le fardeau d'être les méchants dans cet environnement.

Malheureusement, cela conduit à des politiques qui peuvent faire pencher les règles du jeu en faveur des petites entreprises, par rapport aux grandes entreprises. Pourquoi est-ce un problème? Je dirais que c'est un problème parce que la plupart des données semblent indiquer que si nous sommes réellement préoccupés par des aspects comme la productivité, les salaires plus élevés, l'égalité des chances entre les femmes et les hommes ou même les taux de syndicalisation, le fait est que les grandes entreprises surpassent grandement les petites entreprises par une marge considérable.

Pour ne prendre qu'un exemple, soit celui des salaires, une étude récente montre que les grandes entreprises, qui sont définies comme des entreprises comptant plus de 500 employés, ont tendance, en moyenne, à offrir aux travailleurs des salaires 44 % plus élevés que ceux des petites entreprises. La productivité est bien entendu une autre question d'importance pour votre étude. Dans de nombreux secteurs, les grandes entreprises peuvent, du fait de leur taille, tirer parti d'économies d'échelle, de la recherche et du développement, des effets de réseau et d'une meilleure compétitivité à l'échelle mondiale. En d'autres termes, les grandes entreprises présentent certains avantages importants que les petites et moyennes entreprises n'ont tout simplement pas.

L'autre défi difficile à accepter pour les petites entreprises, c'est le fait que la grande majorité d'entre elles ne survivent pas au-delà de quelques années ou se développent jusqu'à une taille très limitée. Bien entendu, il n'y a rien de mal à cela. Toutes les entreprises ne peuvent pas réussir, et toutes n'ont pas besoin de devenir des Goliaths; mais cela illustre le danger d'accorder trop d'importance aux PME si nous voulons qu'elles soient un moteur important de la croissance de la productivité.

Une autre question sur laquelle votre étude se concentre est la concurrence. Je crois que John Peeman en a parlé longuement pendant sa déclaration préliminaire, et j'approuve une grande partie de ce qu'il a dit à ce sujet. Je pense que les comportements anticoncurrentiels sont, à juste titre, quelque chose dont les décideurs politiques doivent être saisis. Je pense qu'il y a un consensus chez les politiciens en ce qui concerne le fait que les comportements anticoncurrentiels nuisent aux Canadiens, mais il faut noter qu'il s'agit en fait d'une déclaration neutre du point de vue de la taille des entreprises. Ce n'est pas le fait d'être une grande entreprise qui vous rend anticoncurrentiel; c'est votre comportement qui intervient. Les grandes et les petites entreprises peuvent agir de manière anticoncurrentielle. Je crois qu'une partie de la politique concernant la concurrence doit demeurer axée sur le comportement plutôt que sur la taille précise de l'entreprise. En fait, j'estime que c'est une façon utile d'encadrer l'élaboration des politiques relatives aux entreprises en général. Plutôt que de comparer les petites entreprises aux grandes, je pense qu'il serait plus utile de comparer les anciennes entreprises aux nouvelles, car il existe de nombreuses données qui prouvent que les nouvelles entreprises ont tendance à être plus dynamiques, plus orientées vers la croissance et plus innovantes que les anciennes, ce qui pourrait être une façon utile d'envisager les entreprises dans le cadre de l'élaboration des politiques.

Je sais que mon temps de parole est compté. La dernière chose que je mentionnerai, c'est une étude à laquelle l'Institut Macdonald-Laurier a participé, c'est-à-dire un classement appelé « subnational innovation competitiveness index » (indice de compétitivité infranationale en matière d'innovation), qui a été publié en juin dernier. Cette étude a classé les 92 administrations du Canada, des États-Unis et du Mexique en fonction de la capacité d'innovation de leurs économies. Il y a beaucoup de bonnes nouvelles pour le Canada dans cette étude. Nous nous sommes très bien classés en ce qui concerne notre main-d'œuvre qualifiée et notre système d'immigration. Nous avons une population très instruite et une bonne capacité linguistique.

Parmi certains aspects à améliorer, qui mériteraient peut-être l'attention des décideurs, il y a le nombre de brevets. Il est bien moindre au Canada qu'aux États-Unis. Ici, la valeur brute ajoutée, par ouvrier de la fabrication, est inférieure. La donnée peut-être la plus alarmante est le taux de création d'entreprises à la grandeur de l'économie. D'après cette étude, l'esprit d'entreprise est ici une denrée rare, ce qui devrait certainement nous préoccuper.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Mme Gray ouvrira la période de questions. Elle dispose de six minutes.

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leur participation.

Mes premières questions iront à M. Wudrick.

Vos antécédents vous ont sûrement sensibilisé aux différentes mesures fédérales de réduction de la paperasse. Le rapport annuel de 2021, produit en application de la Loi sur la réduction de la paperasse, du fait des obligations de déclaration, révèle que, de 2019 à 2020, le fardeau imposé aux entreprises par la réglementation fédérale s'est accru de 4 606 nouvelles règles.

Ayant moi-même été propriétaire d'une petite entreprise, je sais que l'adaptation aux nouveaux règlements et l'établissement de plans de conformité peuvent être incroyablement coûteux et accablants. Croyez-vous que l'augmentation du fardeau administratif rend plus difficile le travail des PME et les rend moins aptes à soutenir la concurrence qu'ailleurs?

• (1135)

M. Aaron Wudrick: Évidemment, non. Aucun entrepreneur ne vous dira qu'il réclame plus de règles et plus de paperasse à remplir.

La rationalisation doit être l'objectif. C'est un combat de tous les jours, qui se déroule partout. L'intention de beaucoup de règles édictées est bonne, mais il faut mettre en balance le fardeau administratif et, disons-le franchement, le fardeau préexistant.

Nous discernons un effet de cliquet. Les règles s'accumulent parce que les nouvelles sont plus nombreuses que les anciennes qu'on abroge ou qu'on simplifie.

Mme Tracy Gray: Un comité consultatif s'est déjà occupé de la compétitivité réglementaire jusqu'en 2021. À ce que je sache, on ne l'a pas encore rétabli.

À quel point est-il important de compter sur l'apport et les réactions des entrepreneurs et des PME plutôt que de faire décider les stratégies en haut lieu par des fonctionnaires imbus d'eux-mêmes?

M. Aaron Wudrick: En général, la participation de praticiens à un processus comme une étude ou un examen en commission est très souhaitable. Je le répète, je suis convaincu que la plupart des élus sont bien intentionnés, mais cette disposition diffère beaucoup de l'expérience de première main acquise sur le tas. La présence des praticiens est donc très importante.

Mme Tracy Gray: Vous connaissez sûrement l'existence d'un certain nombre d'augmentations automatiques des taxes, que ce soit sur le carbone, la bière, le vin et les spiritueux ou les prélèvements fiscaux sur les salaires, qui augmentent chaque année. Elles accablent les PME canadiennes de coûts croissants, sans avoir été autorisées par le Parlement.

Croyez-vous que le Parlement devrait se prononcer sur les augmentations annuelles des prélèvements fiscaux et des taxes?

M. Aaron Wudrick: La charge fiscale est évidemment un coût comme tous les autres pour les entreprises. Les coûts élevés rendent plus difficile la rentabilité. En principe, les augmentations de taxes exigent l'approbation du Parlement, ce qui exige de braver la tempête. Sinon, le public a très peu de recours ou de défenses contre ces augmentations automatiques.

Les augmentations de taxes doivent être votées par le Parlement, pour que ce soit officiel. Je suis absolument d'accord là-dessus.

Mme Tracy Gray: Dans un article sur un sondage concernant l'état du logement au Canada, vous avez déclaré que les répondants se sont dits préoccupés et irrités par les coûts d'accès à la propriété, les pressions inflationnistes, la situation économique consécutive à la COVID, etc.

Je suis en rapport constant avec de jeunes Canadiens adultes qui se sentent désespérés et envisagent de s'expatrier. Selon des statistiques, des étudiants de l'étranger envisagent également de partir, en raison des coûts au Canada. L'incertitude financière consécutive a également découragé la création d'entreprises par des jeunes.

Que pensez-vous de l'effet de la forte inflation au Canada, du poids des obligations réglementaires et de la fiscalité, ainsi que du coût élevé de la propriété chez les jeunes adultes et sur la perte d'attrait de notre pays pour les jeunes adultes?

M. Aaron Wudrick: En un mot, c'est décourageant.

En toute justice, les mêmes problèmes sévissent ailleurs, mais moins. L'importance exagérée accordée à la question du logement distingue le Canada des pays qui lui sont comparables. C'est principalement, mais non exclusivement, un problème d'offre. Pour accroître l'offre, le gouvernement fédéral et les provinces doivent employer tous les moyens dont ils disposent pour neutraliser les obstacles dissuasifs qui agissent à l'échelon municipal.

Qu'un de ces problèmes dépasse la mesure et il devient dévastateur. Le très faible taux de création d'entreprises, que j'ai évoqué, explique peut-être cela. Dans les années à venir, il faudra saisir les gouvernements de la priorité que présente la gravité du problème du logement.

Mme Tracy Gray: Merci.

Dans un autre de vos articles, vous avez fait le bilan de ce que les Canadiens attendent de leur gouvernement: peu importe le parti au pouvoir, ils préfèrent qu'il s'acquitte avec fiabilité et compétence de ses responsabilités. Vous avez ajouté que le bon sens commande qu'une organisation qui peine pour s'acquitter de ses tâches courantes devrait réfléchir avant d'en accepter d'autres.

Mon bureau de circonscription de Kelowna—Lake Country a été submergé comme, j'en suis convaincue, ceux de nombreux autres députés, par des messages de citoyens qui déplorent les retards de presque tous les ministères fédéraux. Ça ajoute beaucoup à la charge administrative, particulièrement des PME, que ce soit pour régler un dossier avec l'Agence du revenu du Canada, des problèmes de visa d'un salarié ou le renouvellement du passeport d'un employé devant assister à une conférence. Tous ces scénarios entravent la bonne marche des PME.

Est-ce maintenant le temps, pour le gouvernement, de se charger de nouveaux mandats ou plans de travail, comme au CRTC ou comme de nouveaux programmes de santé, etc. alors que des ministères ne fournissent plus les services de base attendus par les contribuables?

• (1140)

M. Aaron Wudrick: Ce serait malavisé. Souvent, les gouvernements doivent choisir entre faire beaucoup, mais pas si bien, et peu, mais mieux. C'est maintenant le temps du peu et du mieux.

Les Canadiens continueront de se questionner sur l'envergure de la mission de l'État. C'est normal et sain, mais, quel que soit le parti retenu, le gouvernement doit bien s'en acquitter. Les passeports, notamment, cristallisent l'irritation des Canadiens contre les services de l'État. La plupart des Canadiens sont heureux de payer des impôts s'ils en ont pour leur argent. Mais ils se fâchent si, pendant que la fiscalité s'alourdit, les services restent au même point ou diminuent.

Le président: Madame Gray, monsieur Wudrick, merci beaucoup.

Monsieur Dong, vous disposez de six minutes.

M. Han Dong (Don Valley-Nord, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins de leur apport.

Monsieur Georgaras, en ce qui concerne la situation des marques ici, vous auriez dit que, l'année dernière, vous avez reçu plus de 112 000 demandes relatives à la propriété intellectuelle. En moyenne, combien de temps faut-il pour traiter une demande?

M. Konstantinos Georgaras: Merci pour la question et mes excuses pour mes difficultés techniques.

Mes adjoints Goyette et Pierre vous répondront de manière détaillée.

M. Mesmin Pierre (directeur général, Direction générale des marques de commerce et des dessins industriels, Office de la propriété intellectuelle du Canada): Merci.

Merci pour la question. Nous constatons une réduction de 30 mois en moyenne pour la réponse du bureau à l'ensemble des demandes faites au Canada.

Les demandes proviennent de divers endroits. Comme M. Georgaras l'a expliqué, le système nous oblige à répondre à une demande de l'étranger en moins de 18 mois. Nous respectons cette obligation depuis notre adhésion aux traités, en 2019. Nous prenons également des mesures pour accélérer le traitement de certaines demandes, au besoin, comme pour répondre à une décision judiciaire, par exemple, ou les demandes concernant la lutte contre la COVID, ainsi de suite. Donc, nous...

M. Han Dong: Merci. Je suis désolé, mais j'ai quelques autres questions. Je ne veux pas vous vexer.

Bref, pour les demandes provenant du Canada il faut jusqu'à 30 mois, mais, pour celles de l'étranger, 18 mois, en raison des obligations contractées par le Canada. Comment nous comparons-nous aux autres pays?

M. Mesmin Pierre: Pour les demandes de l'étranger, c'est comparable, en raison des mêmes obligations à respecter. Pour les autres, le Canada est un peu plus lent.

Comme M. Georgaras l'a dit, nous avons pris des mesures correctives. L'arriéré a commencé à diminuer. Nous augmentons notre capacité d'accélérer le traitement des demandes. Depuis 2020, nous avons embauché plus de 100 examinateurs de marques de commerce. Nous employons ou déployons de meilleures techniques, comme l'intelligence artificielle, pour automatiser certaines opérations. Ça nous est vraiment utile pour...

M. Han Dong: Je voulais dire: Comment nous comparons-nous, par exemple, aux États-Unis, au Royaume-Uni ou au Japon?

M. Mesmin Pierre: Nous visons la mise en commun des pratiques exemplaires avec nos homologues, mais comme le Canada est plus lent, nous voulons nous en inspirer. Nous sommes sur la bonne voie, vu la nature des pratiques mises en commun.

M. Han Dong: Ça semble encourageant.

Enfin, quelle est la tendance? Il y a cinq ans, quelle était la durée de traitement? Je me contenterai d'une approximation et d'un peu de contexte.

M. Mesmin Pierre: C'était de 15 à 16 mois avant notre adhésion aux traités, puis il y a eu l'augmentation signalée par M. Georgaras.

M. Han Dong: Le délai était de 15 à 16 mois avant l'adhésion aux traités et, maintenant, il est de 18 mois, pour les demandes de l'étranger, en raison des obligations, et de 30 mois pour les demandes provenant du Canada.

Puis-je risquer l'hypothèse que l'explication est l'adhésion aux traités? Le traitement plus lent des demandes canadiennes est-il attribuable à un manque de ressources?

• (1145)

M. Mesmin Pierre: Il est raisonnable de le supposer, si on tient compte aussi de la COVID et, bien sûr, du succès éclatant du Canada, après son adhésion aux traités.

M. Han Dong: Merci.

Je m'adresse maintenant à M. Blanchet.

Comme solution possible à la pénurie de main-d'oeuvre, nous savons que des secteurs de notre société sont sous-utilisés, comme les jeunes, les salariés âgés et les nouveaux immigrants. Comment y remédier, vu que ça se répercute sur la productivité des PME? L'État peut-il quelque chose pour augmenter l'apport de ces secteurs à notre économie?

[Français]

M. Yves Blanchet: Oui, absolument. Il y a des moyens d'y arriver.

Je vais donner l'exemple du Québec et de ses institutions. Le Québec met l'accent sur la conception de la formation pour ces groupes sous-utilisés et sous-représentés sur le marché du travail. Il y a différentes institutions, notamment les mutuelles de formation dont j'ai déjà parlé et qui sont plus orientées vers des secteurs d'activité donnés. Cependant, il y a aussi au Québec des institutions semi-publiques du même genre, qui ciblent des populations sous-représentées, qu'il s'agisse des femmes, des personnes âgées ou des jeunes en difficulté, anciens décrocheurs, qui ne trouvent pas d'emploi à 22, 23 ou 24 ans.

[Traduction]

M. Han Dong: Ça passerait par la formation et la mise à niveau des compétences.

Je pose la même question à M. Pecman.

Nous avons assisté à l'utilisation croissante de plateformes en ligne, et, particulièrement sur le marché général du travail, elles ont en quelque sorte absorbé beaucoup de ces ressources. Nous avons tous appris, à la faveur de conversations avec des chauffeurs d'Uber, qu'ils sont nombreux à avoir fait de hautes études et nous voyons que leur nombre augmente.

Qu'en pensez-vous? Qu'en déduisez-vous pour la productivité de notre population active, au Canada?

Le président: Soyez très bref, monsieur Pecman.

M. John Pecman: Visiblement, l'objectif du gouvernement est de disposer d'une population active et diversifiée. Des marchés ouverts, sans entrave le favorisent. Il est évident que des subventions et des interventions sont nécessaires dans certains secteurs pour fa-

voriser la diversité. Le programme mentionné par M. Blanchet en est un exemple, mais comme, quant à elle, la Loi sur la concurrence ne cible pas la population active, la diversité ou de semblables enjeux, elle me semble d'une aide peu évidente.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Je donne maintenant la parole à M. Lemire pour six minutes.

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): Merci, monsieur le président.

Je remercie également tous les témoins de leurs présentations. À mon avis, cela complète très bien l'étude que nous menons sur les PME.

Je vais commencer par vous, monsieur Pecman. Quelle est votre appréciation de la législation canadienne actuelle en matière de concurrence? Est-elle suffisamment robuste? Ne serions-nous pas mûrs pour une réforme législative, pour une grande réflexion?

[Traduction]

M. John Pecman: Merci pour la question.

Dans ma déclaration préliminaire, j'ai félicité le gouvernement pour ses modestes mesures pour renforcer les lois sur la concurrence. Je suis persuadé qu'il faut faire plus, vu, particulièrement, que ces lois fédérales forment un levier puissant mais négligé de la politique macroéconomique de productivité et de concurrence.

Des parties de ces lois doivent être adaptées à l'économie numérique. D'après moi, il faut s'attaquer aux dispositions désuètes de notre processus d'examen du contrôle des fusions et les réviser pour renforcer la concurrence au Canada.

Privé de pouvoirs pour étudier les marchés, le Bureau ne dispose pas d'une représentation détaillée des secteurs industriels où pourraient se poser d'importants problèmes de concurrence et pour lesquels il pourrait formuler des recommandations pour supprimer les règlements qui posent problème ou conseiller autrement le gouvernement pour le rendre beaucoup plus concurrentiel. Ailleurs, on se sert de ces moyens, dans l'Union européenne, aux États-Unis ou en Australie. Ils ont inspiré des modifications législatives. Au Canada, malheureusement, les études de marché faites dans un but de préconisation sont volontaires. Les contraintes exercées sur les ressources du Bureau lui ont fait négliger le respect de la loi. On devrait y prêter plus attention.

Enfin, un conseil de la concurrence, comme je l'ai proposé, assurerait un contrôle, qui munirait le Canada de règles et de politiques favorisant la productivité et la concurrence, dans une grande mesure comme aux États-Unis, dont le conseil de la concurrence relève directement de la Maison-Blanche et du président. Le Canada gagnerait beaucoup à s'inspirer de ce modèle. Il est évident que des marchés plus concurrentiels et un meilleur arbitrage des marchés, pour signaler les fautes plus efficacement, aideront également les PME.

• (1150)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, monsieur Pecman.

Monsieur Georgaras, étant donné que le temps est limité, je vais me permettre de vous poser un peu la même question que j'ai posée à M. Pecman. Quelle est votre appréciation de la législation canadienne actuelle? N'y aurait-il pas lieu de la réformer pour s'assurer qu'elle est toujours adaptée aux besoins actuels au Québec et au Canada?

M. Konstantinos Georgaras: Je vous remercie de vos questions.

[Traduction]

Nous avons constamment les lois à l'œil, particulièrement celles qui régissent la propriété intellectuelle au Canada et, de même, les accords commerciaux conclus au fil des ans avec l'Union européenne ou l'accord Canada—États-Unis—Mexique. Nous nous en servons pour nous assurer que les lois qui relèvent de nous sont actuelles et en harmonie avec les textes étrangers.

Comme je l'ai dit, la plupart des demandes que nous recevons proviennent de l'étranger, et beaucoup d'entre elles y sont également déposées. Nous nous servons donc de ces accords commerciaux pour assurer la cohérence, l'harmonisation et l'actualité des lois qui relèvent de nous.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Merci beaucoup.

Monsieur Blanchet, la main-d'œuvre et la formation sont essentiellement des compétences provinciales.

Quelles sont vos attentes vis-à-vis du gouvernement fédéral? Comment peut-il vous aider à mieux atteindre vos objectifs?

M. Yves Blanchet: Le gouvernement fédéral a déjà instauré l'Allocation canadienne pour la formation à l'intention des travailleurs canadiens. Il existe aussi le Centre des compétences futures, qui vise à promouvoir la formation. Il collabore avec le gouvernement fédéral par l'entremise du ministère de l'Emploi et du Développement social.

Ces organismes pourraient effectuer cette promotion auprès des provinces, pour mettre en place des établissements partout au Canada, un peu sur le modèle québécois, mais sans que les autres provinces n'aient à rapatrier de pouvoirs comme l'a fait le Québec. Le gouvernement fédéral pourrait confier au reste du Canada les pouvoirs nécessaires pour instaurer un modèle calqué sur le programme que nous avons au Québec, que chaque province pourrait adapter à sa façon.

Ce modèle doit être développé conjointement avec les entreprises et les syndicats d'un bout à l'autre du territoire ou du pays. Ce sont eux qui doivent en prendre la responsabilité et en devenir les chefs de file. Le gouvernement fédéral pourra les aider et leur accorder le financement les aidant à démarrer, mais ce sera ensuite aux entreprises de montrer de l'intérêt.

Tant les entreprises que la main-d'œuvre en sortiront gagnantes. Tout le monde y gagnera. Si le gouvernement fédéral lance une stratégie nationale, on aura tout à gagner d'une telle initiative.

M. Sébastien Lemire: Merci beaucoup, monsieur Blanchet.

Monsieur le président, je vais m'arrêter maintenant, contrairement à mon habitude de poser une question à ce moment-ci, car je sais que l'horaire est serré.

Le président: Je vous en suis grandement reconnaissant, monsieur Lemire, parce que j'ai de la difficulté à faire respecter le temps de parole.

Monsieur Masse, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

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

Merci à tous les témoins.

Je vais commencer avec vous, monsieur Pecman. En ce qui concerne les discussions continues que nous avons avec les États-Unis, quelle est votre évaluation globale? Je pense qu'à bien des égards, les consommateurs canadiens sont traités comme une colonie par bon nombre de grands fabricants et de grandes entreprises.

Je vais vous donner un bon exemple: Toyota. Lors de sa piètre performance lors du rappel des pédales de frein défectueuses, nous avons révélé qu'il s'agissait en fait d'un logiciel. L'entreprise a insisté pour dire que c'était un problème matériel et a insisté sur le fait que c'était le tapis. Cela a causé des accidents et de graves problèmes.

Aux États-Unis, les citoyens ont reçu un meilleur service. On est allé chercher leur véhicule s'ils le souhaitaient et, par exemple, dans l'État de la Californie, ils ont obtenu des véhicules de remplacement et des investissements massifs dans la R-D dans le cadre de l'entente. Ici, nous n'avons rien eu de tout cela.

Pouvez-vous nous expliquer ce qu'il en est? Lorsque des questions de concurrence liées à la sécurité publique et à d'autres sujets sont relevées, pensez-vous que les Canadiens sont traités de la même manière que nos homologues américains? Cela s'applique particulièrement aux secteurs de l'automobile. Nous sommes intéressés, à savoir que nous avons en fait les mêmes normes d'émission et les mêmes normes de qualité, et pour les routes aussi. Il est intéressant de constater que lorsqu'il est question de garanties, de rappels et autres, nous ne sommes pas traités de la même manière.

• (1155)

M. John Pecman: Merci de cette question, monsieur Masse.

En ce qui concerne le traitement des consommateurs au Canada par rapport aux consommateurs des États-Unis, il est évident que les règles et règlements américains sont différents de ceux du Canada, plus particulièrement en ce qui concerne la protection des consommateurs et les situations relatives aux règles antitrust. Les lois antitrust aux États-Unis sont très sévères, avec des sanctions sévères, y compris des mécanismes très actifs de recours collectifs privés qui permettent aux entreprises et aux consommateurs de plaider devant les tribunaux et d'obtenir des dommages-intérêts pour la conduite des entreprises.

Au Canada, c'est amorcé dans certains secteurs. Le recours collectif est accessible aux consommateurs lorsqu'il s'agit de comportements criminels de type cartel, comme la fixation des prix et le truquage des offres. Pour les autres types de conduites, comme l'abus de position dominante et d'autres restrictions du marché, le Tribunal de la concurrence permet l'accès, mais il n'y a pas de dispositions relatives aux dommages-intérêts, ce qui atténue en quelque sorte l'efficacité de ce tribunal. Cela permet de libérer une partie de la conduite pour rendre le marché plus compétitif, mais la réparation pour les consommateurs est laissée de côté.

Je pense que ce que vous devez vraiment faire, c'est d'examiner les recours des consommateurs de l'instance. À cet égard, je pense que nous sommes en retard sur les États-Unis. En ce qui concerne notre législation sur la concurrence et la protection des consommateurs, nous sommes près du but. Encore une fois, nous devons faire quelques ajustements pour nous aligner sur les États-Unis en ce qui concerne les fusions, par exemple. J'ai mentionné le processus des gains en efficience.

En ce qui concerne la protection des consommateurs, avec les amendements récents, les sanctions administratives pécuniaires éventuelles pouvant être imposées aux entreprises ont augmenté. Encore une fois, cela ne fera qu'attirer leur attention. Je ne pense pas que les entreprises ont l'intention de faire de la discrimination entre les deux marchés, mais elles se concentrent là où leurs coûts sont plus élevés et là où la reddition de comptes est meilleure. Étant donné que le Canada est un marché plus petit, je ne pense pas qu'il attire leur attention immédiate. Les entreprises portent leur attention sur d'importants marchés comme les États-Unis et l'Europe, et elles finiront par s'intéresser au Canada, et c'est ce que nous avons souvent constaté lorsque nous traitons de questions internationales.

M. Brian Masse: Si nous laissons ces brèches ouvertes... Je suis également porte-parole en matière de commerce international et j'ai toujours soutenu que cela devrait faire partie de nos accords commerciaux si nous voulons intégrer nos marchés et que les entreprises devraient avoir des droits semblables en matière de concurrence et d'investissements massifs. Tout récemment, des fonds publics importants ont été versés à de nombreuses sociétés et à de nombreuses industries différentes. Ne devrait-on pas au moins y réfléchir? Ne devrions-nous pas intégrer cela dans les accords commerciaux, plutôt que d'essayer de récupérer plus tard en adoptant une loi distincte pour essayer de stimuler...?

Je comprends les délais que vous avez fournis dans le cadre de la mise à jour au Bureau de la concurrence. Je pense que ce sont là d'excellentes suggestions. Devrions-nous essayer d'intégrer ces éléments dans les accords commerciaux? Que faisons-nous maintenant? Nous venons de signer un autre accord avec les États-Unis, mais nous n'avons pas inclus la protection des consommateurs.

M. John Pecman: Je vais devoir faire attention de ne pas tenir des propos qui sont en dehors de mon champ d'expertise.

Je vais me concentrer sur la loi sur la concurrence. En ce qui concerne plus particulièrement les accords commerciaux, il existe des dispositions dans les accords commerciaux qui traitent de l'harmonisation des lois sur la concurrence. Toutefois, en ce qui concerne la protection des consommateurs, je ne sais pas s'il y a une tentative d'harmonisation détaillée, comme vous le laissez entendre. Les accords commerciaux tentent généralement d'établir un lien entre la politique et les approches en matière de concurrence. Ce n'est pas article par article, si bien que c'est souvent dans les détails que le bât blesse. Il y a des tentatives de coopération et des tentatives pour avoir des types de dispositions semblables, mais il y a des nuances. C'est parfois très important.

M. Brian Masse: C'est peut-être là où nous laissons tomber les Canadiens, car nous n'élaborons pas de mesures législatives de suivi pour égaliser ce que nous faisons sur le plan commercial. Nous avons mis en oeuvre certaines mesures en ce qui concerne la santé et la sécurité, les droits des travailleurs, les questions environnementales, etc.

Je veux que vous parliez un peu plus de l'indépendance du Bureau de la concurrence et peut-être des ressources que nous dev-

vrions avoir. J'ai vraiment l'impression que ce sont des facteurs importants, l'indépendance plus particulièrement, surtout lorsque nous avons la dissolution des médias, qui ne font pas autant de reportages d'enquête parce que c'est tellement coûteux. Ils font également l'objet de litiges, de sorte que nous avons perdu un chapitre de nos éléments journalistiques en raison d'une série de perturbations différentes. Ils avaient l'habitude d'exposer les malversations des entreprises. Je me demande s'il ne faudrait pas accroître l'indépendance, comme vous l'avez mentionné, et les ressources du Bureau de la concurrence pour combler ce vide.

● (1200)

M. John Pecman: La thèse que j'ai mentionnée dans mon document est un argument que je défends depuis un certain temps. Le Bureau de la concurrence est actuellement situé comme une sorte de branche sectorielle de l'ISDE, le ministère de l'Industrie. Par conséquent, il doit signaler ses responsabilités administratives et financières. Parfois, lorsqu'un programme du ministère a besoin d'un financement, il s'agit d'un financement général, et le Bureau finit par affecter une partie de son budget à des supergrappes ou à une autre initiative, ce qui lui enlève des ressources. Lorsque j'étais commissaire, les ressources de notre organisation ont diminué au fil du temps, car ces demandes se sont poursuivies.

Pour ce qui est de l'indépendance de nos enquêtes, le ministère n'intervient effectivement pas. Nous prévenons seulement que nous sommes sur le point de prendre des mesures, et c'est tout. Je pense qu'il y a un effet paralysant quand le ministère où le bureau est situé et à qui il rend des comptes a également pour mission de promouvoir les affaires. Il est difficile d'être un arbitre contre ces entreprises quand vos hauts placés encouragent ces entreprises par l'entremise de subventions ou de contributions. Cela crée un conflit. Ce n'est pas transparent. Cela a un effet paralysant, et les efforts de promotion du bureau sont parfois paralysés dans certains secteurs à cause de l'activité du ministère.

Je dis simplement que ce serait beaucoup plus sain et efficace si le Canada avait, comme le reste du monde, un organisme de surveillance de la concurrence indépendant qui ne soit pas intégré à un ministère de l'Industrie. C'est la première chose que l'OCDE recommande aux organismes en développement de ne pas faire.

M. Brian Masse: Je suis tout à fait d'accord.

Puis-je poser une dernière question rapide, monsieur le président?

Le président: Soyez très rapide.

M. Brian Masse: Donc, quelque chose de plus semblable au commissaire à la protection de la vie privée ou quelque chose...

M. John Pecman: Oui, ce serait ma recommandation. Il relèverait directement du Parlement. Il est libre; il peut s'exprimer ouvertement et être plus efficace. Il devrait rendre des comptes de ses ressources au Parlement, plutôt que d'être incorporé à un ministère où ses ressources ne sont pas protégées. Elles ne sont pas protégées; elles sont exposées au ministère et à ses positions.

Le fait qu'il soit indépendant en fait un meilleur organisme, je crois.

Le président: Merci beaucoup.

Chers collègues, nous sommes à la fin de la première heure. Avec votre accord, je propose que nous poursuivions pendant au moins 15 minutes supplémentaires. Nous pouvons faire la première partie de la deuxième série de questions afin que chaque parti ait la possibilité de poser plus de questions. Cela vous conviendrait-il à tous?

Des députés: D'accord.

Le président: Bien, je vais demander à nos témoins de rester avec nous un peu plus longtemps, disons, de 15 à 20 minutes.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Kram pour cinq minutes.

M. Michael Kram (Regina—Wascana, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins de se joindre à nous ce matin.

Monsieur Wudrick, de l'Institut Macdonald-Laurier, j'ai trouvé votre déclaration liminaire très intrigante. Pendant une minute, je croyais que vous alliez critiquer vertement les petites entreprises par rapport aux grandes entreprises mais, à mesure que votre exposé avançait, la conclusion que j'en ai tirée est que si nous augmentons le niveau de vie dans ce pays, nous devons faire prendre de l'expansion aux petites et moyennes entreprises pour qu'elles deviennent de grandes entreprises. Êtes-vous d'accord?

M. Aaron Wudrick: Oui, je suis d'accord.

Je dirais également que certaines petites entreprises, de par leur nature, ne deviendront jamais grandes. Pensez à bon nombre de ces petites entreprises dans les communautés. Ne vous méprenez pas; je fréquente moi-même un grand nombre d'entre elles. Elles dirigent peut-être un petit restaurant; elles dirigent peut-être une petite entreprise dans leur région; elles assurent peut-être une bonne vie à une famille ou comptent une dizaine d'employés. Le fait est que la plupart de ces entités ne deviendront jamais des entreprises géantes qui emploient des milliers de personnes, et c'est très bien ainsi. Toutefois, si nous y tenons vraiment — et nous avons un problème de productivité dans ce pays, comme tout le monde le sait, je pense —, mettre trop d'oeufs dans le panier des petites entreprises pour résoudre ce problème n'est pas une bonne idée.

M. Michael Kram: En ce qui concerne les petites et moyennes entreprises qui ont le potentiel de devenir de grandes entreprises, quels sont, d'après vous, les principaux obstacles à la croissance de ce pays?

M. Aaron Wudrick: Le fardeau de la réglementation a déjà été soulevé. Je pense qu'il y a là place à du soutien gouvernemental. Par exemple, l'exposé de M. Blanchet est un exemple fascinant. Il y a beaucoup d'entrepreneurs qui connaissent leur métier, qui connaissent leur industrie, mais qui ne savent pas comment tirer parti de la technologie. Tout ce que les gouvernements peuvent faire pour connecter ces entreprises à la technologie les rendra plus productives et leur donnera une meilleure chance de prendre de l'expansion.

• (1205)

M. Michael Kram: Merci beaucoup.

J'aimerais passer à un autre sujet maintenant pour M. Pecman. J'ai trouvé que la création d'un conseil de la compétitivité était une idée très fascinante. Je tiens à être clair. Quand nous parlons de comportement anticoncurrentiel, parlons-nous de collusion au ni-

veau des prix et de fixation des prix ou d'un manque de concurrence en général seulement?

M. John Pecman: Le comportement anticoncurrentiel est défini dans la Loi sur la concurrence, qui a été modifiée récemment. C'est toute conduite qui accroît, maintient ou crée une puissance commerciale, dans un premier temps, pour les entreprises qui en ont et qui se livrent ensuite à une conduite qui constitue une forme « d'exclusion, de mise au pas ou d'éviction » et qui comprend désormais un « effet de nuire à la concurrence ». C'est un éventail assez vaste, mais essentiellement, c'est une conduite adoptée par les entreprises qui sont dominantes et qui ont un pouvoir sur le marché et qui nuisent à l'entrée, à l'accès et à la participation d'autres entreprises sur le marché.

La loi existe à l'heure actuelle pour gérer cela. Le conseil de la compétitivité, à mon avis, devrait s'occuper de la défense des intérêts, de la promotion auprès du gouvernement pour éliminer des règlements qui nuisent à la concurrence, comme les barrières interprovinciales, les obstacles aux investissements étrangers au pays qui renforceraient la concurrence selon le secteur, qu'il s'agisse des télécommunications, des banques... Il suffit de parcourir la liste des obstacles internationaux à l'entrée. Un conseil de la compétitivité fournirait des conseils de haut niveau au gouvernement sur les secteurs à cibler pour accroître la compétitivité et la productivité dans notre pays.

M. Michael Kram: Les PME au Canada paient parmi les frais de traitement des cartes de crédit les plus élevés dans le monde. Si nous adoptions votre approche et que nous mettions sur pied ce conseil de la compétitivité, comment générerait-il les frais de cartes de crédit élevés?

M. John Pecman: Encore là, cela semble être une question très restreinte, un problème sectoriel que je recommanderais au Bureau de la concurrence d'examiner dans le cadre d'une étude de marché, qui serait suivie de recommandations, plutôt que d'adopter une approche globale.

Nous avons abordé les problèmes liés aux cartes de crédit dans le passé au Bureau. Comme vous le savez sans doute, une ordonnance a été imposée à Interac pour les cartes et frais de débit qui imposaient des taux très bas, et c'est le fruit du bon travail qui a été effectué par le Bureau de la concurrence. S'il y a un comportement anticoncurrentiel derrière ces taux élevés, encore une fois, le Bureau s'en occuperait dans le cadre de son mandat d'application.

Je dirais qu'il pourrait être utile de réaliser une étude de marché, et des recommandations pourraient être formulées au gouvernement pour changer les règles, en collaboration avec le ministère des Finances ou peu importe, afin de pouvoir avoir un marché plus concurrentiel, qui pourrait peut-être réduire les frais pour les petites entreprises.

Ce n'est pas seulement un problème national. Malheureusement, les taux des cartes de crédit sont élevés pour les commerçants dans le monde entier, mais je suis certain qu'une étude pourrait contribuer à trouver des idées, car on ignore quelle est la solution. À la suite d'un de nos cas pour traiter la question des taux des cartes de crédit au Tribunal de la concurrence, on a déclaré qu'il s'agissait peut-être d'une question pouvant être réglée par l'entremise d'une réglementation, car les forces du marché ne fonctionnent tout simplement pas correctement.

M. Michael Kram: Monsieur le président, je pense que c'est tout le temps que j'ai.

Le président: Je suis désolé, monsieur Kram, mais votre temps de parole est écoulé. Nous allons passer au député Gaheer pour cinq minutes.

M. Iqwinder Gaheer (Mississauga—Malton, Lib.): Merci, monsieur le président. S'il me reste du temps à la fin, j'aimerais le partager avec le député Dong.

J'aimerais remercier les témoins d'avoir accordé de leur temps au Comité.

Mes questions s'adressent à M. Georgaras. Vous avez parlé des défis que l'on retrouve dans le régime actuel pour ce qui est de la complexité, du processus et du temps qu'il faut pour acquérir des titres de propriété intellectuelle.

Pourriez-vous vous concentrer sur l'aspect de la complexité? Pourquoi ce régime est-il si complexe, et comment pouvons-nous le rendre plus accessible aux petites entreprises, aux entreprises en démarrage, aux groupes sous-représentés?

M. Konstantinos Georgaras: Merci beaucoup de la question.

Pourquoi le système est-il si complexe? Ce que nous fournissons ici, ce sont des droits de propriété intellectuelle, et ces droits définissent les limites d'une invention, d'une idée. Il donne également aux demandeurs un outil qu'ils peuvent ensuite utiliser pour commercer, accorder des licences et protéger sur le marché. La définition précise de ce droit de propriété intellectuelle soulève de nombreuses questions complexes et doit être conforme aux lois nationales ainsi qu'aux traités auxquels nous faisons partie. En tant qu'instrument juridique, c'est complexe.

Comme je l'ai mentionné, ce que nous faisons, c'est de fournir des documents de sensibilisation et d'éducation très ciblés aux demandeurs, de même qu'aux demandeurs potentiels, pour les aider à comprendre la valeur de la propriété intellectuelle et à déterminer s'ils en ont besoin, ainsi qu'à s'y retrouver dans le système. Notre travail ici consiste à fournir des renseignements pour aider les petites et moyennes entreprises à franchir toutes les étapes du processus.

Bien entendu, les grandes entreprises connaissent bien la propriété intellectuelle, et la complexité est moins un problème.

• (1210)

M. Iqwinder Gaheer: C'est formidable. Merci.

Ma deuxième question est la suivante: un homme de votre équipe a mentionné que l'intelligence artificielle est utilisée dans le processus de rationalisation. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

M. Konstantinos Georgaras: Oui. Je vais laisser le soin à mon collègue Mesmin Pierre de vous en dire davantage sur cette question.

M. Mesmin Pierre: Merci beaucoup de votre question.

En fait, nous avons récemment examiné l'automatisation pour quelques-uns des éléments répétitifs de notre processus afin de fournir des renseignements aux demandeurs concernant les biens et services de manière à ce que lorsqu'ils présentent une demande d'enregistrement d'une marque de commerce, ils doivent définir les biens ou les services qu'ils veulent protéger. Grâce à l'automatisation, ou à l'intelligence artificielle, nous sommes en mesure d'accélérer ces éléments et de fournir ces renseignements qui, en retour, améliorent le temps qu'il nous faut pour rendre une décision au demandeur.

M. Konstantinos Georgaras: Permettez-moi d'ajouter quelque chose à ces remarques. Encore une fois, je m'excuse pour les défis techniques.

Je répète que ce que M. Pierre a décrit, c'est un outil pour aider nos examinateurs. Au final, la décision de l'enregistrement d'une marque de commerce relève d'une personne, d'un examinateur de marques de commerce. L'utilisation de ces technologies est vraiment un outil.

M. Iqwinder Gaheer: C'est merveilleux. Merci.

Monsieur le président, j'aimerais céder le reste de mon temps de parole.

Le président: Merci.

La parole est à vous, monsieur Dong.

M. Han Dong: Merci, monsieur le président. Ma première question s'adresse à M. Wudrick.

Savez-vous que le seuil fiscal a été modifié, dans le budget de 2022, pour favoriser la croissance des petites entreprises et les aider à devenir de moyennes entreprises? Qu'en pensez-vous? Pensez-vous que c'était une bonne décision?

M. Aaron Wudrick: Oui. Je pense qu'il y avait un plafond. En outre, le taux d'imposition des petites entreprises a toujours fait l'objet de débats. Cela décourage la croissance des entreprises. Je pense que toute mesure pouvant simplifier et faciliter ce processus, réduire les obstacles pour aider les petites entreprises à devenir des entreprises de taille moyenne puis de grandes entreprises est une bonne chose.

M. Han Dong: Les petites entreprises ont tout de même des impôts moins élevés, maintenant que le seuil a été porté à 50 millions de dollars, ce qui leur permet de devenir de moyennes entreprises.

De plus, le gouvernement essuie souvent des critiques, surtout durant la période de questions, pour avoir fourni des subventions aux grandes entreprises, qui y étaient admissibles, notamment pendant la pandémie. Quelles sont vos observations à ce sujet? Selon vous, ces subventions devraient-elles être davantage ciblées sur les petites et moyennes entreprises, ou les grandes entreprises devraient-elles aussi y avoir droit?

M. Aaron Wudrick: Eh bien, pour commencer, je pense que la pandémie est un contexte particulier, évidemment. Donc, dans ce contexte, je pense que les arguments habituels contre les subventions gouvernementales aux entreprises privées ne s'appliquent probablement pas.

Autrement, non, je pense qu'il faudrait une sérieuse évaluation de la pertinence des subventions. Je suis plutôt sceptique à cet égard et, dans le cadre de mes fonctions, je m'y oppose depuis près d'une décennie déjà. J'estime que l'admissibilité aux subventions ne devrait pas dépendre de la taille d'une entreprise. Si vous décidez de le faire — ce que je déconseille —, je pense que la taille d'une entreprise ne devrait pas être un critère d'admissibilité.

M. Han Dong: Êtes-vous d'accord pour dire que la subvention pour le loyer et la subvention salariale offertes durant la pandémie ont joué un rôle déterminant pour sauver certaines grandes et petites entreprises au Canada, qu'elles ont permis aux gens d'avoir un emploi et d'avoir une économie toujours forte en sortie de pandémie?

Le président: Veuillez répondre très brièvement, monsieur Wudrick.

M. Aaron Wudrick: Absolument. Je pense que personne ne critique ces mesures. On peut jouer au gérant d'estrade tant qu'on veut, mais il fallait agir vite et on savait qu'elles ne seraient pas parfaites.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Lemire, pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, monsieur le président.

Monsieur Pecman, en tant qu'ancien commissaire, avez-vous eu l'occasion de vous intéresser à la situation qui prévaut dans le hockey, particulièrement dans le hockey junior, à la concurrence entre les différentes ligues, au statut de professionnel pour un joueur de 18 à 20 ans et aux ligues de hockey junior canadiennes?

• (1215)

[Traduction]

M. John Pecman: En tant qu'ancien commissaire, je sais qu'il est possible que nous ayons pu recevoir des plaintes à ce sujet. Bien entendu, ces plaintes ne seraient pas parvenues à mon niveau, au niveau du commissaire, mais sur la question des droits en matière de travail et des droits des joueurs de hockey, il va sans dire qu'il peut y avoir des questions relatives à la concurrence lorsqu'on a affaire à de grandes ligues et d'importantes équipes. C'est souvent une question de négociation, et la loi permet aux syndicats de négocier. Donc, il pourrait y avoir des questions de négociation.

Il nous est arrivé d'intervenir à l'occasion pour permettre à certaines équipes de déménager en raison d'obstacles au déménagement, mais pour ce qui est des questions liées aux joueurs comme tels, le dossier est peut-être en cours ou pourrait avoir eu lieu après mon mandat à titre de commissaire. Je ne peux pas faire de commentaires à ce sujet, mais si je le pouvais, beaucoup de choses seraient confidentielles. Évidemment, il pourrait y avoir des considérations liées aux droits des joueurs dans le cas d'une ligue en position de monopole où existerait un déséquilibre de pouvoir. Dans un tel scénario, des situations d'abus seraient possibles.

Encore une fois, si le Bureau pouvait intervenir et si c'était une priorité, je suis convaincu qu'il examinerait la question de près et ferait le nécessaire.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie.

L'article 48(1) porte sur cette question d'intervention et interdit à une ligue de limiter déraisonnablement la possibilité qu'un joueur participe à un sport professionnel ou de lui imposer des conditions déraisonnables. Je comprends qu'une réflexion a été faite à cet égard et je vous remercie d'avoir répondu à ce sujet.

J'aurais aimé avoir vos commentaires, mais je comprends que ce sera peut-être pour une autre fois si votre mandat vous le permet.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Masse, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

[Traduction]

M. Brian Masse: Vous avez mentionné les taux de cartes de crédit et l'industrie des cartes de crédit. Je pense que les systèmes de gestion financière du pays représentent probablement la plus importante inefficacité de notre économie. Du côté des consommateurs,

les taux d'intérêt des cartes de crédit sont de l'ordre de 19 à 27 % en général, et même plus dans certains cas. D'autres, si vous obtenez une bonne carte, ont un taux plus bas.

J'ai posé des questions à la Banque du Canada au sujet des frais courants et des frais de service exigés aux PME et sur le manque de concurrence à cet égard. Je voulais savoir si elle avait envisagé de fournir sa propre carte de crédit pour les PME, et on m'a répondu que la Banque avait fait une étude à ce sujet dans le passé.

Selon vous, en l'absence d'ajustements suffisants dans les marchés, pourrions-nous envisager l'adoption d'une réglementation pour veiller à exercer un certain contrôle? Il y a un rapport disproportionné entre les investissements de ces entreprises pour réaliser des profits grâce aux transactions entre les clients et les consommateurs. Pour les PME, il semble plutôt inefficace d'être obligé d'utiliser le système de cette cabale et de perdre une partie de leurs profits. Dans un dépanneur ou une station-service, la marge n'est que de deux ou trois points de pourcentage par vente, et ce montant est presque entièrement mangé par les compagnies de cartes de crédit.

M. John Pecman: C'est une question très complexe. Évidemment, l'utilisation des cartes de crédit est un avantage pour les PME, et cela les aide manifestement à attirer les clients et à faire des affaires.

Quant à savoir quelle serait une tarification juste pour le droit ou la capacité d'utiliser ces cartes, c'est une question très difficile. Quel est le bon prix? En général, ce sont les forces du marché qui le déterminent. Si la tarification est trop élevée ou s'il y a ce qu'on appelle l'exercice d'un pouvoir sur le marché, cela signifie qu'il y a possiblement une situation de monopole ou, simplement, que le marché est défaillant. Une étude permettrait d'examiner la complexité de ces questions et de présenter des recommandations sur la meilleure façon d'aller de l'avant. On s'assurerait ainsi de trouver des pistes de solution pour les cas où le processus est perçu comme injuste à l'égard d'une certaine clientèle.

Encore une fois, puisque je suis ici...

M. Brian Masse: Pour être crédibles, de telles études devraient être menées par un organisme indépendant, comme le BVG, par exemple, qui est tenu de faire rapport au Parlement et à personne d'autre.

M. John Pecman: Évidemment, il est important que les recommandations soient présentées en toute indépendance et libres de toute influence, en plus d'être fondées sur des données probantes et l'avis d'experts indépendants, le cas échéant. Lorsque j'étais commissaire, le Bureau a entrepris une étude sur la technologie financière. Nous avons présenté au ministère des Finances du Canada des recommandations sur la manière d'intégrer plus de services de technologie financière afin de favoriser la concurrence. Cela suit son cours et il est à espérer qu'une concurrence accrue dans le domaine de la technologie financière entraînera du mouvement du côté des cartes de crédit aussi.

• (1220)

Le président: Merci beaucoup.

Je tiens à remercier tous les témoins.

[Français]

Monsieur Blanchet, avant de conclure, j'aimerais vous poser une petite question.

Vous avez parlé de l'Allocation canadienne pour la formation que le gouvernement fédéral a mise en place pour la main-d'œuvre. C'était dans le budget de 2018, si je ne me trompe pas. Avez-vous étudié la popularité de cette mesure au sein de la population?

M. Yves Blanchet: Non, pas encore.

La mesure est assez récente, puisqu'elle figure dans le budget de 2018. Elle n'est toutefois pas apparue dans nos déclarations de revenus avant 2019. Ensuite, il y a eu la pandémie.

Cela m'intéresse beaucoup de savoir jusqu'à quel point la population utilise cette mesure. Comme il faudra un certain temps pour accumuler suffisamment de données, attendons environ cinq ans, à 2024, avant d'entreprendre des études sur la popularité de cette mesure et sur la façon de l'utiliser. C'est un dossier à suivre.

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Je tiens à remercier tous nos témoins d'aujourd'hui. Nous vous sommes très reconnaissants de votre témoignage. Merci de votre présence lors de cette dernière réunion.

C'est là-dessus que se termine notre étude sur les PME.

Nous allons suspendre la séance pendant cinq minutes, le temps de passer à huis clos pour les travaux du Comité.

Bonne journée à nos témoins, et merci encore.

[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 des communes.

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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