



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent des langues officielles

---

LANG • NUMÉRO 017 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 1<sup>er</sup> avril 2014**

**Président**

**L'honorable Michael Chong**



## Comité permanent des langues officielles

Le mardi 1<sup>er</sup> avril 2014

• (0900)

[Français]

**Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)):** Je vous souhaite la bienvenue à la 17<sup>e</sup> séance du Comité permanent des langues officielles, en ce mardi 1<sup>er</sup> avril 2014.

Conformément à l'article 108 du Règlement, nous procédons à l'étude de la situation économique des communautés de langue officielle en situation minoritaire.

Nous accueillons aujourd'hui deux groupes. Il s'agit tout d'abord de L'Art du développement, représenté par Mme Côté, à qui je souhaite la bienvenue. Par la suite, par l'entremise de la vidéoconférence, nous accueillerons des témoins qui se trouvent à Haileybury, en Ontario, et qui représentent la Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce: Mme Rivard, M. Griffith ainsi que deux autres témoins.

Bienvenue à vous tous.

Nous allons commencer par Mme Côté.

**Mme Ethel Côté (présidente-directrice générale, L'Art du développement):** Monsieur le président, chers membres du comité, je vous remercie.

C'est la première fois que je participe à une séance de comité, et j'espère que mon propos saura vous plaire. En tant qu'entrepreneure, je vous remercie sincèrement de me donner l'occasion de vous parler d'un sujet qui me passionne, soit l'économie des communautés francophones en milieu minoritaire.

Déjà dans la vingtaine, je travaillais dans diverses organisations de la communauté francophone, dans différents secteurs d'activité, et je constatais qu'il y avait dans le milieu associatif des défis économiques. Il fallait vraiment trouver des façons de financer nos organisations. Par la suite, pendant plus de 15 ans, j'ai créé et géré deux entreprises privées citoyennes. La première, Mécén'art, était dans le domaine événementiel, et celle-ci, L'Art du développement, est dans celui du développement économique des communautés.

Je peux prétendre aujourd'hui bien connaître les étapes du développement des entreprises, privées et collectives, vu mon expérience professionnelle et les leçons que j'ai apprises, mais aussi grâce à la formation et à l'accompagnement que j'offre tous les jours, toutes les semaines, depuis des années, à des entrepreneurs de plusieurs régions canadiennes. Il s'agit de jeunes, de femmes, d'immigrants ou d'immigrantes et de groupes de personnes qui choisissent de créer ensemble leur propre entreprise et de générer de la richesse dans leur communauté.

De quoi parle-t-on quand on fait allusion à l'économie francophone? Je ne sais pas si vous connaissez le Forum pancanadien sur le développement économique en francophonie canadienne, qui a eu lieu en 2012. Je fais partie de son comité directeur. Ce forum a été le premier événement dans le cadre duquel on a reconnu que l'économie plurielle existait chez les minorités

linguistiques, comme ailleurs dans la société. L'économie plurielle tient compte du fait qu'il y a l'économie privée, l'économie sociale et l'économie publique. Cependant, nous avons constaté en organisant le forum qu'il y avait vraiment toute une force dans l'économie des minorités linguistiques francophones.

Nous avons noté qu'il y avait 430 000 entreprises francophones au Canada, ce qui représente 18 % de l'ensemble des entreprises canadiennes, que 70 000 d'entre elles étaient situées à l'extérieur du Québec et qu'elles créaient des emplois un peu partout, en milieu rural et urbain.

En outre, 22 % des emplois sont pourvus par des francophones, dans tous les secteurs d'activité de l'économie. Or une chose est intéressante lorsque nous parlons à des économistes. En effet, c'est important de le faire si nous voulons nous faire reconnaître en tant qu'économie qui joue son rôle, qui a une influence sur l'économie et qui crée des retombées dans la société où nous vivons. Les économistes considèrent aussi les répercussions sur le PIB, et à cet égard, nous avons réussi à recueillir certains chiffres. Les économistes ont été surpris de l'envergure des activités économiques de la francophonie canadienne, qui représentent 230,5 milliards de dollars, soit 19 % du PIB canadien. Ça frappe. Chaque dollar du PIB qui provient de l'espace économique francophone contribue à générer 52 ¢ de plus pour le PIB canadien, tout en fournissant des recettes fiscales de 23,4 milliards de dollars aux divers paliers de gouvernement. Cette économie qui est portée par des francophones en milieu minoritaire, mais aussi par des francophones, est considérable. Elle est importante pour moi, elle l'est pour les entrepreneurs, soit les hommes et les femmes qui créent des entreprises de toutes sortes, mais elle l'est aussi pour tous les paliers de gouvernement.

Il est évident que, dans le cadre de ce forum, nous n'avons pas pu trouver toutes les données qui documentent l'ensemble des secteurs d'activité. Ça fait partie du premier défi auquel nous faisons face. C'est sans doute votre cas également. Il y a un manque flagrant de données portant sur l'espace économique francophone dans les provinces et les territoires, de même que sur le plan national. Pour pouvoir découvrir toutes les facettes des secteurs de l'économie, le dialogue est nécessaire. C'est un besoin criant.

La majorité des chiffres que nous avons pu établir touchent l'économie plus traditionnelle, plus conventionnelle, telle qu'on la connaît, soit celle des entreprises privées. Or on pourrait dire aujourd'hui que, malgré toute cette richesse, l'économie francophone en milieu minoritaire est plus riche encore.

Nous sommes plusieurs à soutenir le développement entrepreneurial en français en milieu minoritaire, notamment le Conseil de la coopération de l'Ontario, la Coopérative de développement régional au Nouveau-Brunswick, le RDEE, que vous connaissez sans doute, et le Centre canadien pour le renouveau communautaire, une entreprise sociale à laquelle je suis associée. Il y a aussi la Passerelle-I.D.É., qui se concentre sur l'entrepreneuriat et qui oeuvre auprès des jeunes immigrants et immigrantes, le Fonds d'emprunt économique communautaire, qui offre de l'accompagnement tout en donnant accès à du crédit, ainsi qu'une foule d'autres organismes. Ces organisations offrent du soutien, de la formation, de l'accompagnement et des conseils.

Toutes ces entités et ces personnes qui s'engagent dans le développement de l'entrepreneuriat le font pour proposer des stratégies, pour apprendre de leur expérience, pour documenter ce qui fonctionne bien et pour déterminer ce qui serait nécessaire pour que les choses fonctionnent encore mieux. Elles s'engagent pour créer dans nos communautés davantage d'entreprises, donc plus de richesse, et pour soutenir une croissance entrepreneuriale inclusive. L'inclusivité est importante. Comme je le disais plus tôt, on parle en effet d'entreprises privées et collectives, mais qui sont développées et gérées par des femmes, des hommes, des jeunes, des immigrants et des immigrantes, et ce, en milieu rural ainsi qu'en milieu urbain. Tous ces gens créent des produits et des services de proximité et soutiennent l'économie locale.

• (0905)

Malgré les efforts déployés et de belles avancées économiques, on constate que bien des membres des communautés de langue officielle en milieu minoritaire sont toujours marginalisés par le marché, par l'économie et parfois par les approches entrepreneuriales conventionnelles. Pour surmonter ces défis, les gens s'organisent. L'économie n'est pas singulière, elle est plurielle. C'est pour cette raison qu'on doit comprendre toutes les facettes de cette économie.

Tous et toutes connaissent l'économie privée, à laquelle participent des entreprises allant du très petit commerce à la multinationale, en passant par la petite entreprise. Tous et toutes connaissent l'économie publique, constituée des différents paliers de gouvernement, dont vous faites partie. Enfin, il existe une autre économie, qu'on appelle l'économie sociale. Il s'agit d'une économie de proximité. C'est dans cette catégorie qu'on retrouve les entreprises collectives ainsi que toutes les coopératives de tous les secteurs d'activité. On y trouve également toutes les organisations communautaires qui ont choisi d'offrir des services et de vendre des produits sur le marché pour générer des revenus et créer de la richesse.

Toutes ces entreprises comblent des niches auxquelles le marché ou les entreprises privées ne répondaient pas. Elles font aussi la promotion de l'innovation dans nos communautés, de même qu'elles améliorent la livraison de services sociaux, environnementaux et culturels dans nos communautés.

Par exemple, quand il n'y a pas de services de santé dans leur village, les gens vont se regrouper et créer une coopérative de santé. S'ils ont besoin de services de garderie, ils vont créer une entreprise sociale en garderie. S'ils veulent des services funéraires de proximité pour éviter de conduire pendant trois heures pour les obtenir, ils vont se créer une entreprise en la matière. En se donnant ces services de proximité, ils vont créer des emplois et générer de la richesse dans leur communauté.

Enfin, ces entreprises communautaires font la promotion de la croissance économique de leur milieu et contribuent à sa revitalisation. Ces projets améliorent souvent les conditions de vie

dans ma communauté et dans celles où j'ai travaillé. Ils s'attaquent aux points faibles de nos communautés et au besoin de les revitaliser.

Ce qui impressionne davantage, c'est la place qu'occupent les entreprises collectives dans notre économie nationale. Présentement, les coopératives, les mutuelles et les organisations sans but lucratif en affaires représentent entre 8 et 10 % du PIB. Nous venons de calculer ce chiffre, il y a quelques années, en trouvant des données ici et là. Cet indicateur positionne ce type d'économie comme étant une économie sérieuse.

Parlons du taux de survie de ces entreprises. Étant donné que de trois, quatre, cinq ou six personnes s'associent pour réaliser leur projet d'entreprise dans leur milieu, elles s'assurent que l'entreprise répond à un réel besoin, c'est-à-dire qu'il y a un vrai marché. Elles s'assurent aussi de tisser des liens dans leur communauté. Elles établissent ainsi un lien d'usage. Cela dit, il y a plus que ça. Toutes sortes de compétences sont mises à contribution pour réussir leur projet d'entreprise. De 66 à 67 % des nouvelles coopératives sont encore actives cinq ans après leur constitution. À titre comparatif, ce chiffre est d'environ 30 % pour les entreprises privées.

Cette forme entrepreneuriale, qui souvent est démunie et n'a pas accès à toutes les ressources disponibles pour se développer sous diverses formes, a quand même énormément de répercussions dans la communauté.

Je sais que des gens du mouvement coopératif vous ont déjà parlé des coopératives, alors je n'en parlerai pas. Ces gens vous ont parlé d'Alphonse Desjardins, de la première caisse, des coopératives agroalimentaires et de tout ça. Vous savez que cela représente plus de 18 millions de membres, des milliers d'emplois, des millions de dollars en ristournes et des milliards de dollars d'actifs. Ce sont souvent ces entreprises qui, à un moment donné, vont décider de réinvestir dans la communauté, puisque c'est l'un de leurs principes. Elles vont soutenir d'autres formes d'entrepreneuriat dans la communauté.

Je vous donne quelques exemples. Parlons du Groupe Convex, dans les Comtés unis de Prescott et Russell, dans l'Est ontarien. Qui va embaucher les personnes ayant un handicap? Peu d'entreprises vont se taper tout le boulot d'embaucher, de former et d'encadrer ces personnes. Le Groupe Convex a décidé de relever le défi. Un groupe de travailleurs sociaux a appris ce qu'était une entreprise sociale. Aujourd'hui, le Groupe Convex célèbre ses 10 ans. Il a créé 9 entreprises sociales et 120 emplois. Ainsi, il touche tous les villages de l'Est de l'Ontario. Cette coopérative a réussi à utiliser des fonds destinés aux personnes handicapées et à les investir dans des entreprises qui embauchent des personnes handicapées et répondent à des besoins de la communauté. Ces entreprises offrent des services d'imprimerie, de menuiserie et de recyclage au profit des villes et villages de l'Est ontarien.

Prenons le cas de l'épicerie coopérative de Moonbeam. L'épicerie du village était sur le point de fermer. Les gens se sont mobilisés. En quelques semaines, ils ont amassé 300 000 \$, racheté l'épicerie et maintenu le commerce ouvert. Quand ça ne leur appartenait pas, ils se sont organisés pour aller ailleurs, mais là, ils ont pris ce commerce en main.

• (0910)

Les communautés francophones entreprennent, agissent et mobilisent des capitaux. Elles créent des entreprises en énergie renouvelable. Elles créent des stratégies pour la succession des petites entreprises. Saviez-vous que 65 % des petites entreprises dans la ruralité canadienne n'ont pas de successeurs?

Il importe de mettre les points sur les *i* à propos de toutes les formes entrepreneuriales et de reconnaître que chacune d'entre elles a sa spécificité, contribue à l'économie et crée de la richesse, des emplois, des services et des produits de qualité dans notre communauté. Il faut établir des stratégies et politiques publiques ainsi que des approches distinctes en vue de les aider.

Dans le document que j'ai déposé, j'ai soumis 41 recommandations, que je ne lirai pas toutes. Ces recommandations ne sont pas lancées en l'air; elles sont bien ancrées dans la pratique. Elles ont trait, notamment, au renforcement des compétences, à la diversification du financement, au développement de marchés, au réseautage et à la planification stratégique, et à la recherche et à la documentation. En effet, il faut raconter nos histoires en milieu minoritaire. Certaines recommandations présentent des pistes de mise sur pied conjointe de politiques publiques afin de créer un environnement aidant. Elles touchent également l'intégration socio-économique des immigrants et la participation des jeunes à l'économie.

Merci.

**Le président:** Merci, madame Côté.

Nous passons maintenant à Mme Rivard et à M. Griffith, de la Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce.

[Traduction]

**M. Darcy Griffith (président, Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce):** Bonjour. Je vous remercie de nous avoir invités à témoigner devant votre comité.

Je m'appelle Darcy Griffith, et je suis président de la Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce. Je suis accompagné aujourd'hui par Joline Rivard, qui est directrice à la chambre de commerce; James Franks, qui est coordonnateur du développement économique et du financement au sein du service de la croissance et de l'urbanisme de la Ville de Temiskaming Shores; et Lois Weston-Bernstein, qui est aussi directrice à la chambre de commerce.

La Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce est un organisme sans but lucratif composé de propriétaires d'entreprises, de professionnels, de résidents et de groupes communautaires qui collaborent en vue d'assurer un contexte économique et socio-économique sain qui profitera à l'ensemble de la collectivité. Nous nous occupons de la région qui s'étend d'Earlton à Latchford et de Temiskaming Shores à Elk Lake, y compris Cobalt, Coleman et le Témiscaming Sud.

Nous avons actuellement 385 entreprises membres, ce qui représente près de la moitié des entreprises et des organismes admissibles dans notre territoire. Nos entreprises membres comprennent des organismes nationaux qui emploient des gens partout au Canada, des entreprises locales de fabrication et de services qui ont une poignée d'employés, ainsi que des travailleurs autonomes. Voilà une véritable vue d'ensemble du Témiscaming Sud.

Les cotisations des membres représentent la majorité de notre budget de fonctionnement, mais la ville nous donne aussi du financement pour le centre d'information touristique intégré, et les gouvernements fédéral et provincial nous accordent des fonds pour engager du personnel l'été en vue de nous prêter main-forte dans nos initiatives touristiques locales. Le plus grand centre urbain de la région est la Ville de Temiskaming Shores, qui a vu le jour à la suite de la fusion de New Liskeard, d'Haileybury et de Dymond en 2004. Il s'agit de la plaque tournante de la région pour les services aux entreprises, les emplettes, le divertissement et la restauration.

En effet, la disponibilité, la diversité et le nombre d'entreprises à Temiskaming Shores et dans les villes environnantes dépassent largement ce à quoi nous serions en droit de nous attendre pour la population de la région; c'est la taille du territoire d'où proviennent les clients de ces entreprises qui rend le tout possible. Ce territoire s'étend jusqu'au Québec, et la quasi-invisibilité de la frontière interprovinciale permet aux clients des deux provinces de se rendre dans la province voisine pour acheter des biens et des services. La Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce a des membres situés non seulement en Ontario, mais aussi dans des collectivités québécoises.

Pour ce qui est de la langue parlée dans la région, le plus récent recensement fédéral montre que, même si l'anglais est la principale langue parlée dans le Témiscaming Sud, une grande proportion des résidents, soit environ 30 %, ont le français comme langue maternelle. Si l'on ajoute à cela que la ville de Temiskaming Shores n'est qu'à 25 kilomètres de la frontière québécoise, il est facile de comprendre pourquoi nos entreprises membres offrent quotidiennement des produits et des services dans les deux langues officielles.

• (0915)

**Mme Joline Rivard (directrice, Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce):** Nous sommes choqués d'avoir des établissements scolaires locaux qui contribuent à rendre plus de résidents bilingues; nous avons des écoles primaires et secondaires qui offrent des régimes d'immersion en français pour aider les enfants qui ont l'anglais comme langue maternelle à aussi apprendre le français avant d'avoir leur diplôme. Nous retrouvons aussi sur notre territoire des écoles primaires et secondaires francophones des systèmes scolaires public et catholique qui permettent aux francophones de ne pas perdre leur langue.

Pour ce qui est des études postsecondaires, nous avons deux collèges dans la région: le Northern College et le Collège Boréal. Le premier offre principalement des programmes en anglais, tandis que l'autre donne des cours en français. Ces deux établissements donnent l'occasion aux jeunes qui ont un diplôme d'études secondaires de poursuivre leurs études dans un établissement qui offre des cours dans la langue de leur choix, en fonction des programmes offerts dans chaque établissement.

Il est également possible de suivre des cours de français langue seconde dans le cadre du programme d'éducation des adultes qui permettent aux adultes de renforcer leurs compétences en français et de devenir encore plus bilingues. Le nombre de résidents et d'entreprises membres qui parlent français dans la région a aussi influé sur la Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce et la manière dont nous offrons nos services à nos membres. Par exemple, bon nombre de nos publications sont offertes en anglais et en français, et nos activités, dont notre souper annuel et nos cérémonies de remise des prix d'excellence pour les entreprises, se font maintenant en anglais et en français.

Les entreprises de la région sont très conscientes de la réalité bilingue de nos collectivités, et la majorité d'entre elles s'efforcent d'offrir des services dans les deux langues officielles. Dans certains cas, c'est le propriétaire qui a le français comme langue maternelle ou qui l'a appris comme langue seconde; dans d'autres cas, les entreprises doivent engager des employés qui parlent français.

Toutefois, en discutant avec des propriétaires d'entreprises, on comprend qu'il est souvent difficile d'embaucher une personne bilingue qui possède les compétences techniques pour le poste. Dans certains cas, il faut déterminer le bon candidat pour l'emploi, ce qui n'est jamais facile.

**M. Darcy Griffith:** La situation économique du Témiscaming Sud s'est maintenue et s'est même améliorée au cours des dernières années. Nous sommes chanceux d'avoir une multitude de possibilités pour nos entreprises dans divers secteurs d'activités, y compris l'agriculture, les mines, les forêts, l'énergie verte, les services gouvernementaux, la fabrication, la vente au détail, la restauration, le divertissement, les soins de santé et la construction. Cette variété de possibilités a permis l'essor de notre économie locale et l'augmentation du nombre d'entreprises au fil de la croissance des divers secteurs d'activités. Dans le cas présent, la diversification des secteurs a été avantageuse pour nos collectivités.

Depuis longtemps, l'un des plus grands défis des entreprises du Témiscaming Sud est que les entreprises locales souhaitent engager de la main-d'oeuvre qualifiée qui a de l'expérience dans le domaine, alors que la majorité des jeunes adultes doivent quitter la région en vue de poursuivre leurs études postsecondaires dans leur domaine et d'acquérir l'expérience requise pour devenir admissibles aux emplois locaux et décrocher un emploi.

Encore une fois, merci beaucoup de nous avoir donné l'occasion de vous présenter notre exposé. Nous serons ravis de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, madame Rivard, monsieur Griffith.

Nous avons environ 1 heure et 10 minutes pour les questions et les commentaires des membres du comité.

[Français]

Nous allons commencer par M. Nicholls.

**M. Jamie Nicholls (Vaudreuil-Soulanges, NPD):** Ma question s'adresse à Mme Côté.

Vous avez mentionné l'économie sociale et les coopératives. Vous avez dit que ces projets apportaient une contribution importante dans les communautés. Lorsqu'il y a un besoin criant, les coopératives sont là pour répondre à ce besoin.

Ma question porte sur le financement des coopératives. En 2012, le gouvernement conservateur a annulé l'Initiative de développement coopératif. Selon vous, quel en a été le principal effet sur l'ensemble du secteur coopératif au Canada, et plus particulièrement sur les communautés de langue officielle en situation minoritaire? Je pense principalement aux communautés francophones de l'Ouest canadien, mais vous pouvez répondre d'une façon générale.

● (0920)

**Mme Ethel Côté:** Je connais très bien l'Initiative de développement coopératif, soit l'IDC, en ma qualité de praticienne qui a accompagné des projets. Nous avons obtenu du financement pour faire des études de faisabilité, des plans d'affaires ou de l'accompagnement. De plus, les coopératives qui avaient obtenu du financement de l'IDC se rencontraient annuellement dans le cadre d'un forum pour partager les bonnes pratiques et les connaissances, et j'étais l'animatrice, la facilitatrice de ces rencontres. Grâce à cette initiative, au lieu de prendre cinq ou six ans, le développement pouvait ne prendre que quelques mois sans nécessiter de financement additionnel, et ce, parce que les gens s'entraidaient. L'argent de l'IDC était essentiel.

Dans mon mémoire, j'ai même suggéré de réinstaurer un tel programme. Ce ne sont pas les gros montants d'argent qui comptent le plus, mais bien le fait que les montants d'argent arrivent au moment approprié pour développer les projets. Les gens doivent faire le travail, ils doivent trouver le besoin dans la communauté qu'ils veulent régler, ils doivent s'organiser, créer la structure. Ils doivent aussi investir dans leur projet. Parfois, l'absence d'une petite

compétence ou la méconnaissance d'une pratique peut faire en sorte que leur projet avorte en cours de route. L'IDC amenait un peu de capitaux de démarrage pour la mise sur pied de l'entreprise. Elle donnait aussi la possibilité aux personnes qui mettent sur pied et qui gèrent leur projet d'acquérir les compétences nécessaires pour ensuite les appliquer.

L'IDC était vraiment un programme important. Je peux vous dire qu'il se fait aujourd'hui moins de développement parce qu'il manque de capitaux pour aider au démarrage d'entreprises.

**M. Jamie Nicholls:** Vous recommandez donc de remettre ce programme en place.

**Mme Ethel Côté:** Parmi les 41 recommandations, 5 portent sur le financement et l'investissement. Des choses très intéressantes se passent. Néanmoins, on mentionne la possibilité de mettre en place un programme semblable. Ce programme ne représentait pas de grosses sommes d'argent. Il coûtait quelques milliers de dollars et c'était un investissement stratégique du gouvernement fédéral. Les milliers de dollars investis dans chacun des projets ont été multipliés par 3 ou 4 par les communautés, grâce à leurs propres investissements et leur temps. Cela a créé des emplois.

Vous savez jusqu'à quel point l'État épargne de l'argent quand quelqu'un cesse de recevoir de l'aide sociale? Ces petites subventions permettaient aux gens de créer leurs propres entreprises.

**M. Jamie Nicholls:** Êtes-vous d'avis que si on augmentait le financement de l'Initiative de développement coopératif, on verrait une plus grande croissance de ces entreprises?

**Mme Ethel Côté:** Dans les régions canadiennes, et même dans le monde, ces formes d'entreprises mises sur pied par les communautés et pour les communautés créent beaucoup plus qu'un emploi. Parfois, il s'agit de 3, 5, 10 ou 20 emplois. Dans le cas du Groupe Convex, c'est même 120 emplois, et dans celui de La Maison Verte, à Hearst, c'est environ 40. Il faut une variété d'offres de financement et d'investissements pour ces entreprises.

Elles doivent aussi apprendre à devenir de vraies entreprises. Par conséquent, quelques milliers de dollars peuvent être nécessaires pour le démarrage et l'accompagnement lors des étapes préliminaires de la mise sur pied de l'entreprise. Parfois, il faut un peu d'argent pour faire démarrer une entreprise, et souvent, on a recours à un prêt ou à une subvention. Bref, c'est le mariage d'une variété de pratiques.

Si on remet en place un programme semblable, qui apporte une valeur ajoutée, on aura un éventail de financement pour investir. On pourra en retirer ce qu'il faut, qu'on ait besoin de 3 000 \$ pour le prédémarrage, de 5 000 \$ pour l'ouverture ou de 150 000 \$ ou 1 million de dollars pour un projet de plus grande envergure, par exemple pour rebâtir la Nouvelle Scène dans le centre-ville d'Ottawa, un organisme qui crée 150 emplois dans quatre compagnies artistiques.

Je vous inviterais par ailleurs à regarder ce qui se passe au Manitoba, en Nouvelle-Écosse et au Québec. On est en train d'y créer une variété d'options.

C'est un bon programme, mais si on pouvait le diversifier, cela aurait plus de force. Chaque dollar investi dans la communauté rapporte au moins 4 \$, sinon plus.

**M. Jamie Nicholls:** C'est très bien.

Quelles conséquences la diminution des ressources humaines et financières du Secrétariat aux coopératives d'Industrie Canada a-t-elle eues sur le secteur coopératif canadien? Quel effet cela aura-t-il sur les communautés de langue officielle en situation minoritaire?

**Mme Ethel Côté:** C'est aussi un drame. Peu de recherche a été faite en vue de recueillir de l'information sur la pratique coopérative et l'esprit d'entreprise collectif. Toutefois, ce secrétariat répertoriait le nombre d'entreprises, les secteurs d'activité et la valeur de leurs retombées économique sur les communautés. Il diffusait aussi l'histoire de certaines coopératives pour que les autres communautés puissent s'en inspirer. Il faisait la promotion du programme coopératif autant auprès du gouvernement fédéral qu'auprès des autres partenaires, et en parlait comme d'un projet économique dans lequel on doit investir, étant donné ses retombées sur la communauté.

Ce secrétariat recueillait de l'information, établissait des liens et faisait le suivi de projets. Il travaillait avec l'appareil gouvernemental sur des politiques publiques. Les meilleures politiques publiques ont été définies en cocréation, c'est-à-dire pas seulement par les politiciens et les administrateurs, mais en collaboration avec les gens sur le terrain. Le secrétariat jouait ce rôle de trait d'union.

Depuis très peu de temps, cela fait partie d'Industrie Canada. On ne sait pas si on retrouvera la même dynamique, les mêmes liens et des atomes crochus. Faire partie d'Industrie Canada n'est pas une mauvaise chose, à vrai dire. Comme je le mentionnais plus tôt, les entreprises collectives constituent une vraie économie. C'est comme si Industrie Canada, le ministère ayant la vocation économique première au Canada, tout d'un coup les reconnaissaient comme étant de vraies entreprises et les adoptaient à ce titre.

Il reste à voir si nous y trouverons notre place, si nous aurons les mêmes programmes qui accompagnent les autres formes d'entrepreneuriat afin d'appuyer les coopératives. Même après 150 ans d'existence, les coopératives demeurent des structures d'entreprise méconnues de l'appareil gouvernemental. Le secrétariat était une boîte à l'intérieur du gouvernement qui nous connaissait et qui connaissait tous les aléas, les célébrations et les forces de ce mouvement.

• (0925)

**Le président:** Merci.

Monsieur Gourde, c'est à vous.

**M. Jacques Gourde (Lotbinière—Chutes-de-la-Chaudière, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leur présence.

Ma première question s'adresse aux représentants de la Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce. Je poserai sans doute la même question à Mme Côté.

Selon vous, quelles sont les caractéristiques du leadership qui se manifeste au sein des entreprises de votre région et de la chimie qu'on y trouve, et qui font en sorte que certaines réussissent bien et que d'autres ont plus de difficulté?

[Traduction]

**M. Darcy Griffith:** Je vais essayer de vous répondre.

Je crois que le leadership est un trait inné et acquis. Je crois que certaines entreprises connaissent du succès, alors que d'autres éprouvent des difficultés en fonction de la qualité des services qu'elles offrent à leurs clients.

Dans le cas de notre collectivité, étant donné que nous avons beaucoup de résidents qui parlent uniquement français ou que c'est

leur langue maternelle, l'un des défis des propriétaires d'entreprises est de répondre aux besoins de cette communauté linguistique en situation minoritaire. Nous avons des cas d'entreprises que les membres de la communauté francophone ne fréquentent pas, tout simplement parce que ces gens ont l'impression qu'ils ne peuvent pas se faire servir dans leur langue. Certains francophones opteront pour d'autres entreprises où ils pensent pouvoir recevoir des services en français.

Les raisons qui expliquent la réussite ou l'échec d'une entreprise sont, selon moi, extrêmement complexes et concernent les ressources et l'expérience du propriétaire, le créneau et l'efficacité de la publicité entourant les services offerts. Par contre, il y a notamment la capacité de répondre aux besoins des clients qui visitent l'entreprise ou d'établir le premier contact. Les clients préfèrent pouvoir utiliser la langue de leur choix. C'est un aspect que les propriétaires d'entreprises de notre région ont compris, mais c'est également un élément qui leur pose problème, lorsqu'ils essayent d'embaucher de la main-d'oeuvre qui parle français.

**Mme Joline Rivard:** Je suis moi-même propriétaire d'entreprise; j'ai acheté une entreprise qui existe depuis 17 ans. Les trois précédents propriétaires étaient bilingues. Ils ont maintenu à flot l'entreprise durant 16 ans en continuant tout simplement de faire ce que le précédent propriétaire faisait. Je suis arrivée, et l'entreprise a connu un véritable essor. Elle a triplé de volume, et j'ai augmenté le chiffre d'affaires, mais je n'ai pas les moyens de me payer de la publicité. Mon entreprise pourrait être vouée à l'échec, parce qu'elle a connu un essor tellement rapide que je n'arrive plus à maintenir le rythme. Je ne suis pas encore tout à fait prête à embaucher de la main-d'oeuvre, parce que je n'aurais pas le temps de la former. Je n'ai pas le temps de chercher de la main-d'oeuvre et de faire des entrevues d'embauche.

Je crois être un exemple parfait de ce que vous parlez. C'est frustrant de savoir que je dois rédiger un mémoire de 40 pages pour expliquer pourquoi un diplômé devrait venir passer du temps avec moi pour que je le forme et lui serve de mentore, parce que je pense que je ferais une excellente mentore. Je pourrais également m'associer à cinq autres entreprises, et ce diplômé pourrait partager son temps entre nous. Ce serait même mieux. C'est seulement une idée que je lance.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Merci.

Madame Côté, que répondez-vous?

**Mme Ethel Côté:** J'ai travaillé avec beaucoup de groupes. J'ai pu remarquer certaines caractéristiques dans certains projets entrepreneuriaux et pas dans d'autres.

Tout d'abord, les leaders qui créent des entreprises, qu'elles soient privées ou collectives, doivent avoir une vision claire. Ils se projettent dans le temps, ils voient où ils veulent être dans 5 ans et dans 10 ans. Ils n'improvisent pas lorsqu'ils créent l'entreprise.

Ils ont aussi un lien direct avec le marché. En effet, il faut qu'il y ait un besoin réel. Si une imprimerie veut s'établir dans un village où il y en a déjà deux, on manque le coche. Pour éviter cela, ces gens font leurs devoirs et vérifient s'il y a un marché réel.

Ils confirment l'existence de leur marché par une étude de faisabilité et un plan d'affaires. Si on n'est pas assez méthodique, si on est incapable d'aller chercher de l'aide pour préparer ces documents, ou encore si on confie carrément cette tâche à un consultant sans pour autant qu'on soit capable de comprendre les documents qu'il nous fournira, on n'arrivera jamais à gérer ces entreprises. Il faut avoir la capacité de reconnaître ses forces et ses faiblesses sur le plan personnel, et il faut suivre la formation nécessaire ou trouver l'accompagnement qu'il nous faut.

Un entrepreneur est aussi quelqu'un qui bouge. On peut être un entrepreneur dans la fonction publique ou dans la communauté, mais on prend des risques. Ce sont souvent des risques calculés si on y a investi son argent.

Il faut aussi pouvoir investir temps et énergie, et faire preuve de patience. Il ne faut pas s'attendre à ce que l'entreprise démarre immédiatement après qu'on a travaillé sur une bonne idée, qu'on a saisi une bonne occasion d'affaires et qu'on a rédigé un plan d'affaires. Cela demande du temps.

Il y a aussi des moments stratégiques. Les entreprises les plus sérieuses avec lesquelles j'ai travaillé prennent des décisions judicieuses. Continue-t-on à avancer? Change-t-on de plan de match?

Il y a 25 caractéristiques entrepreneuriales. Je les ai trouvées chez les champions, c'est-à-dire ceux dont, individuellement ou collectivement, l'entreprise a réussi.

● (0930)

**M. Jacques Gourde:** Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Gourde.

Madame St-Denis, c'est votre tour.

**Mme Lise St-Denis (Saint-Maurice—Champlain, Lib.):** Quand on vous écoute, madame Côté, on a l'impression que tout est beau dans le meilleur des mondes. Tout est parfait, on investit, on réussit et tout va bien.

Il y a quelques années, dans le Nord de l'Ontario, il y a eu des rapports très difficiles entre les francophones et les anglophones. C'était à Sault Ste. Marie. On se souvient que les anglophones ont piétiné le drapeau québécois.

Croyez-vous que ces rapports difficiles de violence ont laissé des traces en ce qui a trait à la participation active des deux communautés au sein des organismes de développement économique? Autrement dit, à quoi ressemble le rapport entre les francophones et les anglophones? Vous dites que ça va bien, qu'on investit beaucoup, mais concrètement, comment cela va-t-il?

**Mme Ethel Côté:** Vous voulez savoir comment ça se passe sur le plancher des vaches?

**Mme Lise St-Denis:** Oui.

**Mme Ethel Côté:** J'ai mentionné les caractéristiques entrepreneuriales. Cela ne veut pas dire que c'est facile; il faut travailler fort pour y arriver.

Les événements de Sault Ste. Marie ont laissé des cicatrices, mais beaucoup de plaies se sont fermées depuis. Au moment de ces événements, j'étais personnellement engagée auprès de la communauté francophone, surtout dans le volet communautaire. Je suis allée faire de la planification à Sault Ste. Marie, mais aussi jusqu'à Dubreuilville, pour des gens qui voulaient démarrer des entreprises collectives, des coopératives, entre autres avec les jeunes. Il y avait aussi le centre communautaire qui voulait lancer une entreprise sociale et ainsi acquérir son autonomie financière. J'ai été à même de

constater qu'il fallait laisser du temps au temps pour laisser la poussière retomber.

Ces gens qui ont mis sur pied des projets entrepreneuriaux au sein de la communauté francophone ont eu à établir des partenariats et à tisser des liens tant avec les anglophones qu'avec les francophones. Il fallait qu'ils rebâtissent leur réseau de contacts. Ce que j'ai pu voir pendant le suivi de ces projets, c'est que ces gens n'avaient pas constitué des réseaux de contacts seulement entre francophones, mais aussi avec des entreprises majoritairement anglophones, comme la SADC de cette région. Celle-ci comptait une personne bilingue dans son équipe. Il y avait alors un lien d'entraide. En outre, la personne du RDEE, une organisation économique francophone, a travaillé avec les partenaires anglophones.

Des espaces ont donc été créés pour tisser différents liens. Je peux vous dire que maintenant, comparativement à il y a 15 ans, des entreprises francophones se créent de plus en plus. Il y en a toujours eu, mais on commence maintenant à en voir dans la communauté. Il semble que les gens encouragent ces entreprises s'ils trouvent que le produit est bon.

**Mme Lise St-Denis:** Quand vous dites qu'il y a des entreprises bilingues, est-ce que cela sous-entend que les rapports entre les francophones et les anglophones se font toujours en anglais, finalement, ou est-ce qu'il peut y avoir des communications en français dans les cas où certains anglophones parlent français?

**Mme Ethel Côté:** Il y a beaucoup d'anglophones qui, pour l'amour de la langue, sont devenus des francophiles. Ils vont chercher les occasions de faire des achats en français, de parler en français et de se ressourcer en français. Quoi qu'il en soit, nous faisons partie d'une réalité. En milieu minoritaire, c'est une lutte au quotidien.

J'ai toujours dit à mes enfants qu'il fallait s'adresser en français aux gens pour leur demander quelque chose, qu'il fallait acheter en français. Je leur ai toujours dit aussi qu'ils n'avaient pas besoin d'insulter les gens s'ils leur répondaient en anglais, puisque c'était comme ça qu'on allait travailler ensemble. Nous disons encore à nos enfants qu'ils doivent d'abord s'adresser en français aux gens, que ce soit dans une boutique, dans un magasin, dans un magasin d'une grande chaîne ou dans une épicerie, parce qu'on ne sait jamais si la personne devant soi est un francophone ou un francophile. Ce sera aussi une occasion de parler en français, quel que soit le contexte. Ce n'est pas facile.

● (0935)

**Mme Lise St-Denis:** Est-ce que les écoles et les universités participent à l'élaboration de réseaux de développement économique?

**Mme Ethel Côté:** Il y a des partenariats qui s'établissent. Par exemple, certaines universités nous ont aidé à faire de la recherche appliquée. Si on fait un projet dans une région, elles vont mettre de leurs étudiants à contribution. Par exemple, les universités vont soumettre des demandes de fonds de recherche auxquels nous n'avons pas accès. Le professeur va encadrer ses étudiants et travailler avec la communauté. Les universités peuvent ainsi produire des analyses indépendantes des nôtres, neutres, qui vont nous placer le miroir devant le visage. Les universités nous donnent accès à des recherches qu'autrement nous ne pourrions pas financer, même pas avec la petite subvention de l'IDC ou d'autres fonds. C'est un complément.

Ce qui est intéressant à propos des collèges communautaires, c'est qu'ils peuvent apporter une contribution plus technique, souvent plus près d'un métier et souvent aussi plus près du genre d'entreprise qu'on cherche à démarrer.

J'ai vu des jeunes qui ont démarré une entreprise de la programmation Internet. Cela a été intéressant de voir le collègue, qui enseigne cette matière, accompagner à sa façon ces jeunes qui voulaient démarrer en entreprise.

Bref, il y a effectivement des maillages qui se font. Avant, on travaillait beaucoup en vase clos. Maintenant, on adopte une approche plutôt horizontale, ce qui aide à tisser le plus de liens possible. C'est le cas surtout dans les communautés de minorité linguistique, mais cela va au-delà du simple élément de la langue. C'est une façon de réinvestir dans nos projets et de les réussir.

**Mme Lise St-Denis:** Ma prochaine question s'adresse à M. Griffith ou à Mme Rivard.

Vous avez dit qu'il y avait beaucoup de rapports sur le plan des échanges de commerce. Les gens du Québec vont beaucoup à New Liskeard. Je le sais parce que j'ai vécu dans ce coin-là. Je ne sais pas si c'est la même chose dans l'autre sens, mais je sais que tous les gens de l'Abitibi et du Témiscamingue, au Québec, vont faire leurs courses à New Liskeard.

Est-ce que votre organisme a des relations d'affaires privilégiées avec le Québec?

[Traduction]

**M. Darcy Griffith:** Nous n'entretenons pas une relation spéciale. Nous collaborons sur des initiatives touristiques. Nous venons de mettre la touche finale à un projet de tour du lac Témiscamingue qui inclut les collectivités riveraines au Québec et en Ontario. Nous avons l'habitude de collaborer, y compris avec les entreprises québécoises, lorsque nous nous penchons sur les plans de croissance de l'Ontario. De plus, les entreprises québécoises cherchent bien entendu à obtenir des renseignements sur l'Ontario, lorsqu'elles décident de prendre de l'expansion.

Nous avons des membres québécois au sein de notre chambre de commerce; bref, des entreprises québécoises considèrent comme utile d'être membres de notre chambre de commerce. Dans le même ordre d'idées, des entreprises ontariennes font de la publicité à la radio et dans les médias imprimés au Québec pour essayer de faire connaître ce qu'elles offrent aux Québécois.

[Français]

**Mme Lise St-Denis:** Êtes-vous en mesure d'évaluer le nombre d'entreprises francophones qui sont établies au sein de votre communauté?

[Traduction]

**Mme Joline Rivard:** D'évaluer combien...?

**M. Darcy Griffith:** Je crois qu'il n'y a aucune entreprise située en Ontario qui offre ses services seulement en français. Je pense qu'il y a beaucoup de propriétaires d'entreprises qui ont le français comme langue maternelle et qui ont appris l'anglais comme langue seconde et qui sont plus à l'aise de parler en français, mais qui s'efforceront de parler anglais à leurs clients.

Pratiquement tous les élèves ontariens ont eu des cours de français et connaissent donc un peu la langue. Le problème est que certains ont peur d'avoir l'air ridicule s'ils essayent de parler français. Ils ne veulent pas se risquer à parler français, parce qu'ils ne se font tout simplement pas assez confiance. Nous sommes notamment d'avis qu'une campagne de sensibilisation pourrait s'avouer bénéfique, soit

une campagne pour inciter les gens à faire de leur mieux. Si vous connaissez l'autre langue officielle, peu importe votre niveau de connaissance, faites de votre mieux. Il faut aussi inciter les gens à respecter les efforts des autres en ce sens, à savoir qu'une personne qui essaye de parler français et...

[Français]

**Mme Lise St-Denis:** J'aimerais vous poser une autre question.

Est-ce que les municipalités et la province fournissent des fonds aux organismes francophones? Autrement dit, quel genre d'appui les organismes provinciaux et municipaux fournissent-ils aux gens d'affaires de la communauté francophone?

● (0940)

[Traduction]

**Mme Joline Rivard:** Je ne sais pas ce qui est offert. Lorsque je me mets à chercher et à poser des questions, je constate que les grandes entreprises le savent, mais qu'elles ne veulent pas me le dire, parce qu'elles veulent tout garder pour elles-mêmes.

Un francophone dans un centre-ville principalement anglophone — c'est erroné; il y a des entreprises francophones; c'est connu pour être un centre-ville anglophone — préfère se rendre dans les commerces en périphérie de la ville. Il y a des feux de circulation au bout de l'autoroute qui relie notre région au Québec; si vous tournez à droite, vous trouverez de grandes surfaces, notamment un Wal-Mart, un Canadian Tire et un centre commercial, où vous serez plus susceptible de trouver un employé bilingue qui pourra vous aider que si vous étiez au centre-ville, où une personne par commerce peut parler anglais, mais ce n'est pas nécessairement le cas.

Je fais partie du BIA et je trouve que les mesures que ces propriétaires d'entreprises adoptent en vue d'être en mesure d'aider leurs clients francophones... Si des entreprises ont des clients francophones avec lesquels elles n'arrivent pas à communiquer, j'ai offert de les aider. Il suffit de m'appeler. Des propriétaires ont même déniché des applications qui permettent de traduire ce que leur disent leurs clients. Nos gens d'affaires font de grands efforts.

Notre nouvelle génération a des programmes d'immersion française, et je côtoie ces jeunes en tant qu'entraîneuse. J'ai dirigé une équipe qui était composée à 75 % de jeunes anglophones et j'ai été capable de leur parler en français tout l'été, parce qu'ils profitent d'un programme d'immersion française. J'ai raconté à leurs parents à quel point j'étais étonnée de la facilité avec laquelle ces enfants de 8 ou 10 ans apprennent le français, parce que ces jeunes ont l'occasion de jouer et de vivre en français.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Bateman, allez-y.

[Français]

**Mme Joyce Bateman (Winnipeg-Centre-Sud, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins des idées dont ils nous font part et du travail qu'ils accomplissent.

Je voudrais répartir mes questions entre tous, mais pour commencer, j'aimerais clarifier un point auprès de Mme Côté.

Selon les notes que j'ai, vous travaillez comme praticienne en développement des entreprises au Centre canadien pour le renouveau communautaire. Il s'agit d'un organisme qui travaille auprès des communautés francophones, mais également auprès des communautés anglophones. Par contre, vous avez parlé uniquement des communautés que vous desservez, c'est-à-dire les communautés francophones.

Pourriez-vous prendre un moment pour parler des autres communautés?

**Mme Ethel Côté:** Je vous remercie beaucoup de cette question, madame.

Il est vrai que je suis une associée du Centre canadien pour le renouveau communautaire, qui est une entreprise sociale. Nous ne sollicitons pas de subventions.

**Mme Joyce Bateman:** J'aimerais savoir quel pourcentage de votre travail est consacré aux entreprises anglophones.

**Mme Ethel Côté:** Je vous dirais que la majorité de mon temps est consacré aux entreprises francophones. Je travaille aussi à des projets où les gens, francophones ou anglophones, veulent créer une entreprise bilingue dans une communauté bilingue.

Au Centre canadien pour le renouveau communautaire, qui est une entreprise collective, nous sommes cinq praticiens, dont trois à temps plein. Il y a moi, qui suis francophone, et il y a deux anglophones qui travaillent beaucoup aux dossiers qui touchent l'Ouest et le Nord du pays. Cependant, il arrive parfois que nous travaillions ensemble à certains projets.

Nous l'avons fait, par exemple, en vue de développer la Roue de développement, un outil commun destiné à soutenir le développement entrepreneurial. Nous voulions l'offrir en anglais et en français en même temps. Nous avons donc travaillé à l'ensemble du développement et avons dispensé la formation dans la communauté. Nous nous employons vraiment à abolir l'effet de vase clos qui sépare les communautés francophones et anglophones là où elles cohabitent.

**Mme Joyce Bateman:** Oui, et les deux sont très importantes.

[Traduction]

Darcy et Joline, quel est le pourcentage? Évidemment, les commerces offrent des services dans les deux langues. Par contre, comment le milieu est-il divisé? Est-ce que cela ressemble aux données que vous nous avez présentées, soit le tiers est francophone et les deux tiers sont anglophones? Est-ce ainsi pour les services offerts?

**M. Darcy Griffith:** Oui. Je dirais que peu de gens parlent uniquement français. La majorité des personnes ont une certaine connaissance de l'anglais. Je serais porté à croire qu'il y a plus d'anglophones qui ont de la difficulté à parler français.

**Mme Joyce Bateman:** Je fais partie du lot; cela ne fait aucun doute.

• (0945)

**M. Darcy Griffith:** Bref, nous avons bel et bien des gens qui parlent seulement anglais, mais très peu de gens parlent uniquement français.

**Mme Joyce Bateman:** Oui.

[Français]

Madame Rivard, je suis très impressionnée par vos efforts auprès des jeunes. Bravo, il s'agit là d'une bonne pratique.

Ma question prochaine s'adresse aux deux organisations.

Comme vous avez un peu d'expérience dans ce domaine, j'aimerais vous demander quelles conditions devraient être établies, selon vous, pour favoriser le développement et la croissance économiques au Canada. Je pense en particulier au fardeau fiscal et à celui de la réglementation.

[Traduction]

Nous pourrions commencer cette fois-ci par Darcy et Joline.

**M. Darcy Griffith:** Selon moi, il y a bel et bien un besoin en matière de règlements. Par contre, plus il faut de temps pour nous conformer à ses règlements et moins nous avons de temps pour communiquer avec la clientèle, commercialiser nos produits et réaliser des ventes. Le plus difficile, c'est de trouver le juste milieu entre un nombre adéquat de règlements et un nombre élevé de règlements qui imposent des difficultés excessives aux entreprises.

En ce qui concerne les impôts, encore une fois, je crois que nous sommes choyés de vivre dans un magnifique pays avec des services exceptionnels. Je crois que les impôts sont une réalité et une nécessité. Toutefois, à quel moment les impôts occasionnent-ils des difficultés excessives aux entreprises et viennent-ils prendre l'argent qui devait servir à stimuler leur croissance? Chaque dollar versé en impôts est un dollar qui ne peut pas servir à engager un autre employé.

Bref, il faut trouver le juste milieu entre les deux, soit un taux d'imposition raisonnable qui laisse de l'argent aux entreprises pour leur croissance.

**Mme Joyce Bateman:** Joline, vous êtes une jeune femme dont l'entreprise a triplé de volume. Êtes-vous heureuse que le gouvernement ait réduit les taux d'imposition? Est-ce utile de réduire les lourdeurs administratives ou...? Qu'en pensez-vous, Joline?

**Mme Joline Rivard:** Je suis encore novice à ce sujet. Je ne peux pas dire que je suis au courant de tous les allègements fiscaux. S'il y en a, je n'en ai pas encore senti l'effet, mais je suis dans une région...

**Mme Joyce Bateman:** [Note de la rédaction: inaudible] ...un député.

**Mme Joline Rivard:** Je vous demande pardon.

**Mme Joyce Bateman:** Eh bien, je me disais qu'il est très important que vous soyez au courant des allègements fiscaux, en tant que jeune femme d'affaires. Je vous invite à vous renseigner sur la question.

**Mme Joline Rivard:** J'en suis consciente. Je le sais. Mon entreprise a triplé de volume, et je n'ai pas eu le temps. Je suis chef d'une famille monoparentale. Je dois faire ce qui doit être fait.

Cependant, je suis active au sein de ma chambre de commerce et du BIA. J'essaie d'abord de me tenir au courant de ces éléments. Je suis tout à fait d'accord avec vous, mais je dois vous avouer être un peu perdue à cet égard, et il n'y a rien de honteux là-dedans.

L'autre aspect est que...

**Mme Joyce Bateman:** Je vous assure que la situation est meilleure aujourd'hui qu'il y a huit ans.

J'aimerais entendre ce que pense Ethel à ce sujet.

[Français]

**Mme Ethel Côté:** Il y a huit, neuf ou dix ans, je faisais partie des gens qui revendiquaient une diminution de la bureaucratie. J'étais d'accord pour qu'il y ait de la réglementation, en autant qu'elle ne soit pas abusive. J'étais aussi d'accord pour qu'il y ait des déductions d'impôt et des mesures fiscales incitatives, lesquelles ne sont pas offertes partout au Canada. Si, en tant qu'entreprise, je veux investir dans ma communauté, dans des projets de chez nous ou dans d'autres entreprises, je devrais pouvoir bénéficier, il me semble, de mesures fiscales incitatives destinées à soutenir l'économie locale.

[Traduction]

Joline, je vous comprends parfaitement. J'ai eu ma première entreprise lorsque j'avais votre âge, et j'ai dû fermer boutique, parce que j'étais incapable de trouver de l'aide pour faire croître mon entreprise.

• (0950)

**Mme Joline Rivard:** Oui.

[Français]

**Mme Ethel Côté:** J'oeuvrais dans le domaine des événements. J'organisais la programmation artistique de tous les événements dans la capitale nationale, qu'il s'agisse de la fête du Canada, de Bal de Neige ou d'autres événements. Quand on veut vraiment faire croître son entreprise, on a souvent besoin d'accompagnement pointu. Quand on crée une entreprise dans le domaine de la haute technologie, de la restauration, de la plomberie, de la menuiserie ou de la foresterie, on a parfois besoin d'une aide technique spécialisée dans ce domaine. Je m'occupais d'événements et de festivals, mais il n'y avait pas cette expertise, et je n'ai pas pu gérer la croissance.

Nous en avons besoin aussi dans nos communautés. Je vis dans un village. À Plantagenet, je vois que le tiers, sinon presque la moitié du village reçoit des prestations d'aide sociale ou d'assurance-emploi. Il faut trouver des façons de créer de l'emploi pour ces gens marginalisés, compte tenu du genre d'emploi qui est offert dans notre région. Ces gens n'ont pas nécessairement de véhicule pour aller dans la grande ville ou ailleurs. Il faut qu'ils trouvent un emploi dans leur milieu. Si on trouve des façons plus inclusives de créer de l'emploi pour eux, ces gens vont aussi avoir des pratiques d'achat local. Ils vivent dans ces villages et ils ne veulent pas aller à Ottawa ou à Toronto pour faire leurs achats. Ils veulent les faire à Plantagenet, à Alfred ou à Casselman. Cependant, il nous manque de moyens pour y arriver. Cela passe par la croissance économique, avec un C majuscule, madame. Il faut s'y attaquer sur tous les plans.

L'appareil gouvernemental a fait des avancées en simplifiant certaines choses, mais le milieu économique revendique encore des choses. Nous pouvons y travailler ensemble. Nous sommes sur le terrain pour étudier la question. Je vous invite à regarder mes recommandations, entre autres.

Par ailleurs, certaines choses pourraient être faites autrement. Parfois, ça ne coûte pas plus cher. Il suffirait d'apporter un petit changement à une de vos politiques ou à un de vos programmes. Cela aurait plus d'effet sur le développement économique et sur la croissance de nos villages et de nos quartiers.

**Mme Joyce Bateman:** Merci, madame.

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Monsieur Daniel.

**M. Joe Daniel (Don Valley-Est, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence.

Nous avons entendu des gens nous dire à quel point la communauté francophone contribue à l'économie du Canada. C'en est évidemment un élément important. Y a-t-il un espace économique francophone au Canada? Le cas échéant, comment le définissons-nous?

**Mme Ethel Côté:** Me posez-vous la question?

Vous savez...

[Français]

J'ai passé à l'anglais. Ce petit changement fait partie de ce que veut dire être Franco-Ontarienne.

On a créé un espace économique francophone, il y a une quinzaine d'années, quand on a décidé de parler avec les gouvernements et avec le milieu, et de créer des chambres de commerce et des regroupements de gens d'affaires. On a trouvé des ressources pour créer le RDEE, des structures d'appui au développement économique, des réseaux ainsi qu'une variété d'affaires dans nos communautés.

Il y a quatre ou cinq ans, on a créé un comité directeur pour organiser le premier Forum pancanadien sur le développement économique en francophonie canadienne, qui a eu lieu en 2012. On a réuni des gens du gouvernement, du milieu associatif et du milieu privé de l'économie francophone pour parler de cet espace. Il s'agissait d'établir les besoins, de déterminer s'il fallait travailler sur le marché, sur les politiques, sur la réglementation ou sur la fiscalité, et de définir en quoi constituait cet espace. Cela vous surprendra peut-être, mais on vient tout juste de terminer l'ébauche d'une définition. En effet, il n'est pas facile de définir ce qu'est l'espace économique francophone en milieu minoritaire ni ce qu'est une entreprise francophone en milieu minoritaire.

M. Griffith a tout à fait raison: quand on est entrepreneur, on veut vendre ses produits et ses services. On va les vendre dans la langue du client, qu'il soit anglophone ou francophone.

Les francophones considèrent que leurs entreprises se distinguent sur le plan de la propriété et de la gestion. Cependant, on peut être servi totalement en anglais par une entreprise francophone. Cet espace est en train de se définir. Il y a trois ans, je n'aurais même pas pu vous citer les chiffres que je vous ai donnés plus tôt. En effet, on commence tout juste à conclure des partenariats économiques entre les entreprises et les universités pour qu'on réalise ces recherches et pour qu'on prouve que l'économie francophone comporte une valeur ajoutée.

[Traduction]

**M. Joe Daniel:** Monsieur Griffith, j'aimerais entendre vos commentaires ou ceux des personnes qui vous accompagnent.

**M. James Franks (coordonnateur, Développement économique et financement, Ville de Temiskaming Shores, Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce):** Selon nous, les entreprises francophones ont-elles leur place dans notre collectivité? Nous avons mentionné plus tôt que 30 % des résidents sont francophones. Je vous dirais que 90 % du commerce dans la collectivité se fait en anglais. Une faible proportion du commerce se fait en français, et il s'agit de commerce fait entre francophones qui se connaissent probablement assez pour savoir que le français est la langue à utiliser en premier entre eux. C'est sans importance. Ce n'est ni bon, ni mauvais. C'est tout simplement la réalité.

Le commerce se fait encore principalement en anglais, parce que c'est ainsi que la collectivité est divisée. Les francophones informent souvent les clients qu'ils sont francophones, parce qu'ils craignent que les clients ne reviennent peut-être pas s'il s'agit d'une entreprise francophone plutôt que d'une entreprise anglophone. Encore une fois, la question n'est pas de déterminer si c'est une bonne chose ou une mauvaise chose. C'est ce que les propriétaires d'entreprises francophones me rapportent. Les entreprises qui offrent seulement des services en français représentent probablement un très faible pourcentage de l'ensemble des entreprises, tout simplement en raison de cette inquiétude. Si vous êtes un commerçant francophone, vous avez tout de même besoin que les autres clients, qui représentent 70 % de votre collectivité, fréquentent votre commerce. Vous avez donc besoin de l'ensemble des clients et non uniquement des clients francophones qui représentent 30 % de la collectivité.

**M. Joe Daniel:** Permettez-moi de poursuivre là-dessus. De toute évidence, il s'agit d'une façon de voir les choses, ou l'interprétation que vous en faites est très canadienne, très introvertie. La définition prévoit-elle une ouverture sur les pays de la Francophonie? Vous savez que le gouvernement est en train de signer un accord avec l'Europe. Il y a là des débouchés fort attrayants pour les membres de la Francophonie qui seraient en mesure d'exploiter ce marché.

Y a-t-il des observations?

• (0955)

[Français]

**Mme Ethel Côté:** Nous faisons déjà partie d'un réseau de la francophonie entrepreneuriale. Il y a la Rencontre internationale de la Francophonie économique et plusieurs autres événements organisés par les associations où les entrepreneurs peuvent se rencontrer. Des événements ont été organisés au Canada, soit au Manitoba et en Ontario, auxquels certaines entreprises francophones de différents pays ont participé. Les liens au sein de la communauté existent déjà.

Les pays signent des ententes au sein de la Francophonie. Cela ajoute de la valeur aux débouchés que nous avons déjà commencé à ouvrir. Il y a déjà des rencontres internationales, que ce soit par l'entremise du Réseau canadien de développement économique communautaire ou du Réseau intercontinental de promotion de l'économie sociale solidaire, c'est-à-dire le RIPESS.

Il y a déjà des gens qui se rencontrent partout dans le monde et qui font des affaires, que ce soit dans une économie conventionnelle, à laquelle participent les entreprises privées, ou dans une économie basée sur le commerce équitable ou autre chose du genre. C'est très varié.

Le marché mondial de la Francophonie est composé d'environ 900 millions de francophones, dont 9 millions sont au Canada.

**Le président:** Merci.

Madame Perreault, vous avez la parole.

**Mme Manon Perreault (Montcalm, NPD):** Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Je vais commencer par Mme Côté. Par la suite, je m'adresserai à M. Griffith.

Madame Côté, depuis le début de la séance, on parle de l'importance de l'économie sociale en tant qu'économie de proximité dans le but de favoriser le développement économique des communautés francophones en situation minoritaire.

Si vous pouviez ne nommer que trois conditions gagnantes pour appuyer véritablement le développement économique des communautés francophones en situation minoritaire, quelles seraient-elles?

**Mme Ethel Côté:** Les francophones vivant en milieu minoritaire et qui tiennent un commerce finiront par offrir leurs produits et services en anglais, mais souvent, ils font leurs plans d'affaires en français, et ils doivent pouvoir présenter ces plans à différents bailleurs de fonds ou investisseurs.

Il y a quelques mois, j'ai fait une recherche pour savoir qui, en Ontario, avait de l'argent à investir dans des petites entreprises qui peuvent être viables, tant francophones qu'anglophones, qu'il s'agisse d'entreprises sociales ou de coopératives; bref, des entreprises de tout genre. On a trouvé 60 différentes sources de financement, que ce soit dans le Nord, dans le Moyen-Nord, dans le Centre-Sud-Ouest ou dans l'Est de la province. Dans la plupart des cas, il faut soumettre les documents en anglais, sauf si l'on adresse au gouvernement fédéral ou provincial.

Maintenant que nous connaissons l'existence de ces sources de financement, nous leur demandons d'embaucher une personne bilingue pour la prochaine fois et nous leur offrons notre aide pour la traduction des outils. Au cours des derniers mois, trois organismes ont déjà commencé à constituer un comité de révision des plans d'affaires en français et en anglais.

Il y a aussi des comités d'accompagnement pour pouvoir prêter de l'argent. Une des conditions gagnantes, c'est que lorsqu'il y a de l'argent à investir dans des entreprises, qu'elles soient privées ou sociales, on devrait trouver une façon de rendre cet argent accessible tant aux francophones qu'aux anglophones partout au pays. Il faut avoir accès au capital.

Une autre condition gagnante est la formation. Il y a des régions canadiennes où il n'y a pas de formation en français. Certes, on peut peut-être apprendre son métier ou sa profession dans une autre langue pour gérer son entreprise, mais il y a des choses qu'on fait mieux dans sa langue maternelle. Il y a de plus en plus d'infrastructures, mais il nous manque de ressources et d'accompagnement en français.

Une autre condition essentielle est d'avoir un accompagnement sur mesure. En effet, chaque entreprise est unique, tout comme le contexte. Le contexte sera différent selon qu'on ouvre une librairie à Vancouver, à New Liskeard ou à Rockland. Il faut que les gens soient accompagnés dans le processus. Je ne veux pas dire qu'il faille faire les choses à la place des gens, mais simplement les accompagner quand ils ont besoin d'un petit coup de pouce pour réaliser leur projet d'entreprise.

Pourquoi est-ce que ça bouillonne dans toutes les régions du Québec, par exemple? C'est parce qu'il y a une variété de pratiques, d'organisations et d'intermédiaires qui fournissent un accompagnement sur mesure. Une entreprise privée s'adressera au CLD; une coopérative, à la Coopérative de développement régional; une entreprise d'économie sociale, à la Corporation de développement communautaire.

Je peux compter sur les doigts de ma main les organisations de mon territoire, en Ontario, qui accompagnent les entreprises en français. En Alberta et en Colombie-Britannique, elles sont encore moins nombreuses. Pourtant, aux rencontres communautaires auxquelles nous participons, les gens qui rêvent de démarrer une entreprise sont toujours nombreux.

Il faut qu'il y ait un accès aux capitaux, quel que soit l'organisme qui les gère, ainsi qu'un accès à un accompagnement en français. Il y a de belles pratiques au Québec, mais il y en a également en dehors du Québec. Il s'agit simplement d'adapter les outils au contexte régional.

● (1000)

**Mme Manon Perreault:** En fin de compte, vous dites que la difficulté d'accès à de tels services a des conséquences négatives sur ces gens.

**Mme Ethel Côté:** Le fait de ne pas avoir accès au bon financement, qu'il s'agisse d'une subvention ou d'un prêt, et à la bonne information en français au bon moment a des conséquences négatives. Par exemple, un francophone peut pouvoir lire en anglais. Cependant, s'il ne comprend pas la fiscalité, et Dieu sait qu'elle peut être compliquée, et qu'en plus l'information est seulement en anglais, comment peut-il savoir s'il y a des mesures dont son entreprise pourrait bénéficier? S'il n'y a pas quelqu'un qui l'aide en ce sens, il n'en saura rien.

À ce titre, lors du Forum pancanadien sur le développement économique en francophonie canadienne, on s'est dit que, comme on ne pouvait pas être partout, il faudrait penser à créer un portail de l'économie francophone afin de partager les ressources. Il y a une panoplie de guides, de ressources et de cours, alors qu'on les rende accessibles à toutes les régions du pays.

Nous sommes en train de travailler à la mise sur pied de tels outils pour, à tout le moins, nous enrichir mutuellement en partageant nos pratiques, nos outils et nos ressources.

**Mme Manon Perreault:** Je vous remercie infiniment.

**Mme Ethel Côté:** Cela a été un plaisir pour moi.

**Mme Manon Perreault:** Je vais maintenant m'adresser à Mme Rivard ou à M. Griffith.

Tout à l'heure, vous avez parlé d'entreprises dont les propriétaires étaient francophones. Ce matin, lorsqu'on en a discuté, on a dit que votre site était exclusivement en anglais. Ce que je dis ici n'a rien de négatif, mais j'aimerais savoir une chose. Si votre site n'offre pas de la documentation bilingue, est-ce parce qu'il vous manque des ressources financières et humaines?

Allez-y, madame Rivard.

[Traduction]

**Mme Joline Rivard:** Nous offrons nos services à titre bénévole pour traduire les choses qui nous sont présentées. Encore une fois, en tant que propriétaire insouciant d'entreprise, j'estime qu'il est plus important d'aider ma chambre de commerce en faisant de la traduction. D'autres membres s'offrent aussi pour faire de même. Mais l'une de nos recommandations est qu'il serait bien d'avoir accès à un service financé par l'État qui pourrait nous aider à traduire nos documents et à promouvoir nos entreprises.

Je voudrais revenir à la question des crédits d'impôt et des règlements. Je crois que nous manquons parfois le bateau à ce sujet. Voici un exemple. J'ai travaillé pour l'une des plus grandes entreprises locales — ce n'est pas une entreprise, mais c'est l'organisation qui compte le plus d'employés. Durant 17 ans, j'ai travaillé pour une entreprise où l'on me demandait constamment d'interrompre mon travail pour aller traduire quelque chose pour quelqu'un d'autre, alors que cette personne, qui était anglophone, restait à mes côtés pendant que je m'exécutais. Pendant que je faisais son travail, le mien prenait du retard, car j'étais en train de traduire. Mais il n'y a rien de prévu pour la francophone qui doit travailler en

double, et il n'y a aucune mesure incitative pour les anglophones qui savent qu'ils n'ont qu'à confier leurs traductions à Joline. Alors, je pense que c'est difficile, voire épuisant, d'être un francophone dans une collectivité comme celle-là: nous nous forçons beaucoup, et nous sommes fiers de le faire, mais c'est vraiment trop facile pour les anglophones de se contenter de promettre qu'ils trouveront quelqu'un de bilingue.

[Français]

**Mme Manon Perreault:** Merci.

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Nous allons passer au prochain député pour laisser la chance à chacun de donner son opinion et de poser des questions.

Monsieur Williamson.

**M. John Williamson (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Griffith, je vérifiais tout juste la situation géographique de votre collectivité, parce que j'étais curieux au sujet d'une observation qui a été faite et que nous avons survolée très rapidement — je crois même qu'un membre de l'opposition abondait dans le même sens. Vous avez dit que des Québécois traversent de votre côté de la frontière pour aller magasiner dans votre collectivité. Selon vous, pourquoi le font-ils?

**M. Darcy Griffith:** Je crois que c'est avant tout parce que nous avons plus de magasins. La ville de Temiskaming Shores a la chance d'être située à environ deux heures d'un autre grand centre, ce qui augmente la taille de la zone d'attraction pour le magasinage.

Dans le Nord de l'Ontario — et j'ai grandi dans le Sud de l'Ontario, avant de déménager là il y a environ quatre ans —, il semble y avoir une relation Ontario-Québec différente de celle que j'ai eu l'habitude de voir dans le sud de la province. La frontière est vraiment invisible. Les gens quittent l'Ontario pour s'installer au Québec, ils vivent au Québec, mais travaillent en Ontario, ils vivent en Ontario, mais se rendent au Québec pour travailler. La frontière n'est qu'un trait sur une carte et n'a pas d'incidence sur la vie de tous les jours.

Nous connaissons un grand nombre de propriétaires d'entreprises qui attirent un grand nombre de clients du Québec pour la seule raison qu'ils offrent des biens et des services qui ne sont pas offerts du côté québécois. De la même façon, mon entreprise traverse au Québec — même si nous avons pignon sur rue en Ontario —, pour offrir des services à diverses entreprises et collectivités qui ne pourraient y avoir accès dans leur région. Je crois que la seule situation géographique crée une nécessité économique qui nous pousse les uns vers les autres, et je crois que nous nous en portons mieux. Nous comprenons mieux les problèmes du Québec. Je crois que les Québécois de cette région comprennent assez bien les problèmes auxquels l'Ontario doit faire face et, à vrai dire, nous nous débrouillons pour que cela fonctionne. La dynamique profite aux deux collectivités et c'est une bonne chose.

•(1005)

**M. John Williamson:** Je suis un député du Nouveau-Brunswick. Dans ma circonscription, l'une des villes principales est une ville-frontière. Or, j'y constate la même chose. Nous sommes voisins du Maine et certains consommateurs traversent la frontière pour faire des achats aux États-Unis. Dans l'Est de la province, nous pouvons voir des Néo-Écossais qui viennent à Moncton — une ville à majorité francophone — pour consommer.

Dans les deux cas, les gens profitent des prix de l'essence moins élevés, soit au Maine pour les Néo-Brunswickois et au Nouveau-Brunswick pour les Néo-Écossais. De plus, la taxe de vente est moins élevée au Nouveau-Brunswick — 13 % — qu'en Nouvelle-Écosse. Et c'est la même chose pour la taxe en vigueur au Maine. On constate par conséquent qu'il y a une certaine migration, de la Nouvelle-Écosse au Nouveau-Brunswick, et, lorsqu'il y a une possibilité, du Nouveau-Brunswick au Maine. Ces aspects sont-ils importants dans votre collectivité? Quelle différence y a-t-il entre les prix de l'essence chez vous par rapport à ceux en vigueur au Québec, et quelle est la différence entre les taxes de vente des deux provinces?

**M. Darcy Griffith:** Je crois que lorsque les consommateurs évaluent la question, ils ont tendance à tenir compte des prix en général. J'estime que les prix de l'essence des deux côtés sont très comparables. Nos prix sont beaucoup plus élevés que dans les collectivités situées à deux heures au sud ou à deux heures au nord. L'essence est la plupart du temps un peu moins chère au Québec qu'elle ne l'est dans ce secteur. Nous sommes situés à proximité du territoire de la Première Nation Timiskaming. Or, les gens de cette communauté ont eux aussi leurs propres commerces, et leurs prix sont parfois meilleurs que ceux que l'on trouve à New Liskeard, à Temiskaming Shores, dans la région de Temiskaming Sud ou dans d'autres régions du Québec.

Je pense que les consommateurs tiennent compte du prix d'ensemble et de ce que cela signifie pour eux. Que ce soit la TVH, ou la taxe de vente provinciale, ou les aubaines disponibles, ils ne se soucient guère de la façon dont on calcule le prix au litre. Tout ce qui compte, c'est le prix qu'ils paieront au moment d'acheter.

Je crois que les consommateurs recherchent habituellement ce qui est le plus économique. Les taxes gouvernementales jouent bien sûr un rôle important dans cette dynamique, mais il faut aussi tenir compte des marges de profit que les entreprises visent, du coût de la main-d'oeuvre ainsi que du coût des fournitures et de l'expédition. Alors, je pense que la dynamique repose sur un mélange complexe de facteurs.

**M. John Williamson:** Non. J'aimerais poursuivre là-dessus. Vous soulevez un excellent point.

Pouvez-vous, dans ce cas, faire des comparaisons entre les coûts opérationnels des entreprises dans votre collectivité et ceux qui s'appliquent de l'autre côté de la frontière, au Québec?

J'essaie de me faire une idée de votre collectivité, car je trouve que c'est une situation intéressante. Étant donné l'endroit où vous êtes, vous avez certains avantages qui attirent les consommateurs dans votre région. Est-ce simplement à cause de la taille de votre économie, de votre ville, ou est-ce plutôt fonction de certains des facteurs dont vous avez parlé, de certains des coûts opérationnels des entreprises et d'autres choses de ce genre?

**M. Darcy Griffith:** Je crois que c'est vraiment une question géographique. C'est parce que nous sommes là où nous sommes. J'ai entendu dire que nous offrons tout ce dont vous avez besoin en fait de magasinage, mais pas nécessairement tout ce dont vous pourriez

souhaiter. Alors, si vous recherchez un produit extrêmement sophistiqué, il se peut que vous ne le trouviez pas dans nos magasins. Vous aurez peut-être à le commander, mais nous avons des entreprises qui pourront le faire pour vous.

De même, les coûts opérationnels dans leur ensemble... À vrai dire, je n'ai jamais eu d'entreprise au Québec. Je ne sais pas où en sont les coûts liés à la réglementation ou au fardeau fiscal dans cette province. Nous avons examiné la question dans une optique bien personnelle parce que nous faisons affaire de l'autre côté de la frontière et que nous voulons nous assurer de nous conformer pleinement aux exigences québécoises en la matière. Les responsabilités et le fardeau administratif y sont semblables à ceux de l'Ontario.

En ce qui concerne les taxes, encore une fois, dans certains cas, si nous pouvons traverser au Québec pour acheter quelque chose que nous ne trouvons pas en Ontario, nous n'hésitons pas à le faire. Pour un propriétaire d'entreprise, il s'agit essentiellement de se procurer ce dont on a besoin quand on en a besoin, et il vous faudra peut-être payer un peu plus pour l'avoir tout de suite plutôt que dans une semaine. Alors, il s'agit d'une collectivité unique en son genre. Bien sûr, nous profitons de Temiskaming Shores et de la proximité de la région de Temiskaming Sud... du moins pour les clients qui nous viennent du Québec. Mais je connais aussi de gens qui traversent au Québec pour profiter de l'offre et des choses que l'on trouve là-bas. Il s'agit ni plus ni moins d'un arrangement qui profite aux deux côtés.

•(1010)

**Le président:** Merci beaucoup.

**Mme Joline Rivard:** Je dirais cependant que les prix sont un peu plus élevés pour les Québécois qui viennent en Ontario. Beaucoup de Québécois qui viennent dans mon magasin me le disent. Ils viennent parce qu'il y a un Walmart. Ils viennent parce que l'offre est meilleure que chez eux. Je me suis aperçue que 17 des 30 collectivités qui se trouvent dans un rayon de 50 kilomètres incluant le Québec sont francophones. Alors, c'est une démarche profitable pour eux de venir magasiner chez nous. Il serait profitable pour les propriétaires d'entreprises francophones d'annoncer que notre région a plus à offrir qu'un Walmart.

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Dionne Labelle.

[Français]

**M. Pierre Dionne Labelle (Rivière-du-Nord, NPD):** Bonjour, mesdames et messieurs.

Ma première question s'adresse à Mme Côté.

D'abord, je vous félicite pour votre travail. Vous semblez une personne hautement dynamique.

Cette semaine, le NPD a présenté à la Chambre une politique visant l'achat local. Dans les communautés francophones en situation minoritaire, une telle politique pourrait-elle aider les entreprises?

**Mme Ethel Côté:** Cela aiderait énormément. En marge de ce qui a été présenté à la Chambre cette semaine, il y a quelques semaines, dans les Comtés unis de Prescott et Russell, on a émis une carte de fidélité pour l'ensemble des commerces francophones et anglophones de tout l'Est de l'Ontario. Les commerces autant que les personnes pourront obtenir cette carte dont l'objectif est de soutenir l'achat local. Il s'agit d'une initiative francophone, mais on va l'offrir aux francophones et aux anglophones, du moment qu'il s'agit de petits commerces et d'entreprises sociales.

Ceux qui gèrent une petite entreprise ou une entreprise locale ne pouvaient pas se doter d'une carte de fidélité semblable à la carte Aéroplan pour soutenir l'économie locale, puisque ça coûtait trop cher. Les francophones ont donc décidé d'en créer une. La carte est en anglais et en français, dans le but de soutenir l'économie locale. Il y aura une carte de fidélité d'un bout à l'autre du pays pour vraiment inciter les gens à acheter chez eux.

Quand les gens de Moonbeam ont choisi de racheter l'épicerie du village et d'investir chez eux, c'était dans cette logique d'achat local. Avant, tous ces gens ne faisaient pas leurs achats à leur épicerie. Ils faisaient 45 minutes de route pour aller au Walmart. Or, quand ils se sont rendu compte qu'ils perdaient des emplois chez eux et que la pratique d'achat local maintiendrait ces emplois, la logique a changé.

Il y a de plus en plus d'initiatives. J'en ai vu dans le Nord de l'Ontario, dans le Centre et dans le Sud-Ouest. Par exemple, un petit café à Rockland s'est donné une petite carte aussi. On essaie de trouver des façons d'inciter les gens à avoir une pratique d'achat local.

Au-delà de la petite pratique du commerce et de ses clients, il y a maintenant des régions entières qui s'organisent. Il y en a qui le font strictement dans une optique francophone: on veut avoir une pratique d'achat local et d'achat en français, pour soutenir une certaine économie. D'autres, à l'échelle régionale, vont au-delà des langues et se dotent d'outils bilingues pour inciter les gens à avoir une pratique d'achat local et à soutenir l'économie locale. Si l'on crée des emplois, on crée de la richesse pour tout le monde dans la communauté.

**M. Pierre Dionne Labelle:** Dans la même perspective d'achat local, j'ai eu vent d'une expérience qui a été menée en Louisiane. Les commerçants de langue française ont lancé une campagne intitulée « Ici, on cash en français » ou quelque chose comme ça.

**Mme Ethel Côté:** C'est ça.

**M. Pierre Dionne Labelle:** Je ne connais pas toute la réalité des communautés linguistiques partout au Canada, mais est-ce qu'on s'affiche en français?

**Mme Ethel Côté:** Il y a des endroits où les entreprises francophones ne veulent pas s'afficher en français. Quand nous cherchions des fonds pour mettre sur pied une entreprise à Saskatoon, j'ai rencontré des entrepreneurs qui ne voulaient pas s'afficher en français. Ils vont investir dans des projets, mais ils ne vont pas s'afficher en français. Selon eux, s'ils s'affichent en français, ils vont peut-être perdre certains clients.

Cela dit, ce n'est pas la réalité partout. En général, les entrepreneurs ne vont pas s'afficher seulement en français. Le restaurant de cuisine française à Whitby, près d'Oshawa et de Toronto, a un nom français, mais il ne va pas s'afficher strictement en français, étant donné qu'il veut jouer un rôle dans l'économie locale. Ses propriétaires n'ont pas choisi de s'y installer seulement pour vendre de la cuisine française aux francophones, mais pour faire vivre aux gens une expérience culinaire en français. C'est sûr qu'ils vont offrir le service en français si les gens parlent français. Ils veulent faire vivre la francophonie par l'entremise de leur commerce. Bref, il y en a qui vont s'afficher en français.

À notre avis, les cartes de fidélité seront des outils qui rendront les entrepreneurs fiers. Nous avons aussi des campagnes qui présentent la valeur ajoutée d'être un entrepreneur francophone, peu importe de quelle région du pays on vient. Ces personnes apportent une valeur ajoutée. On peut être servi en anglais, comme on peut être servi en français.

**M. Pierre Dionne Labelle:** Le français est une langue aimée au Canada.

**Mme Ethel Côté:** Oui, et il y a de plus en plus de francophiles.

**M. Pierre Dionne Labelle:** C'est la langue de l'amour.

**Mme Ethel Côté:** Si l'Alliance française a généré des revenus, c'est parce qu'il y avait beaucoup de gens qui apprenaient le français. Cela se passe partout maintenant.

• (1015)

**M. Pierre Dionne Labelle:** Vous avez travaillé dans plusieurs sociétés ou entreprises qui viennent en aide au démarrage d'entreprises.

Maintenant, je vais m'adresser aux gens de la Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce.

Les entrepreneurs dépensent une énergie folle à établir leur plan d'affaires. J'ai moi-même travaillé pendant quatre années dans un centre local de développement au Québec. Disons que je mets du temps à écrire mon plan d'affaires en français. Si j'arrive chez les différents intervenants économiques de votre région, pourrai-je réussir à me faire accepter comme entrepreneur? Mon plan d'affaires sera-t-il jugé à sa juste valeur ou sera-t-il disqualifié d'avance parce qu'il n'y aura pas sur place les ressources pour comprendre mon aventure économique?

[Traduction]

**M. Darcy Griffith:** Je dirais que si vous vous adressez à un organisme public — que ce soit à la municipalité, au petit centre de développement pour les entreprises, Enterprise Temiskaming, ou à un autre comme la Société d'aide au développement des collectivités de Temiskaming Sud —, il aura sans aucun doute les ressources voulues pour évaluer correctement votre plan d'affaires et pour prendre une décision. Je ne crois pas que le fait qu'il soit rédigé en français nuise à quoi que ce soit.

En revanche, si vous sollicitez l'aide d'organismes privés, il se peut que vous ayez un peu plus de difficulté si votre proposition est rédigée en français. Cela dit, je pense que les bonnes entreprises ont tendance à obtenir le financement dont elles ont besoin, et que l'entreprise privée souhaite aider les entreprises plus modestes à réussir. Je crois donc qu'elle s'arrangerait elle aussi pour faire en sorte que la démarche fonctionne. Cela ne se fera pas nécessairement avec la même facilité que si la proposition avait été rédigée en anglais, mais le résultat final sera le même.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Griffith.

Monsieur Gourde.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Je vous remercie, monsieur le président.

Ma question s'adresse aux deux organisations. Je vais commencer par M. Griffith, de Temiskaming Shores.

Des entreprises de votre région se sont-elles démarquées à l'échelle internationale dans la vente de biens ou l'offre de services du fait qu'elles étaient bilingues? Je pense, par exemple, aux sociétés minières et aux petites entreprises qui font du forage.

[Traduction]

**M. Darcy Griffith:** Oui, tout à fait. Je pense que c'est le cas d'un certain nombre d'entre elles. Le secteur des mines en est un qui a le pouvoir de communiquer. Nous avons aussi Three H Furniture, qui communique non seulement en anglais et en français, mais aussi dans au moins une des autres langues que ses fondateurs parlent. L'entreprise vend des meubles dans toute l'Amérique du Nord, et remporte des prix de design dans certaines compétitions plus importantes qui se déroulent aux États-Unis.

L'un de nos plus gros ateliers de fabrication, Nor-Arc, a réussi à décrocher des contrats au Québec. Encore une fois, il s'agit d'une entreprise surtout francophone, mais qui peut communiquer dans les deux langues. Wabi Iron and Steel est présente sur les marchés internationaux et vend de l'acier jusqu'en Amérique du Sud et en Europe. C'est du moins ce que j'ai compris. Nous avons aussi la Temiskaming mining supply company, TIME, qui vend ses fournitures minières à l'échelle internationale. L'entreprise vient tout juste d'entreprendre un nouveau cycle de développement.

Il y a un avantage à savoir communiquer avec ses clients dans la langue de leur choix, tant au pays qu'à l'international. Je suis convaincu que cette région est bien positionnée à cet égard. Lorsque vous recrutez des personnes qui ont les compétences voulues pour le poste à pourvoir et qui savent comment communiquer et, de surcroît, comment le faire en français, cela constitue un grand avantage, une valeur non négligeable qui vous permettra de réussir là où d'autres risquent d'échouer.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Merci.

Qu'en est-il de votre côté, madame Côté?

**Mme Ethel Côté:** Dans l'Est de l'Ontario, nous n'avons pas de mines ni d'entreprises liées à cette activité économique, mais nous avons des produits. Nous avons entre autres beaucoup de firmes de consultants qui appuient le développement en gouvernance municipale, le développement local, l'aménagement du territoire et qui signent de nombreux contrats en Afrique, en Europe de l'Est et même en Amérique latine où les langues parlées sont essentiellement l'anglais, le français ou l'espagnol.

Nous avons également des produits du terroir, comme la bière et le vin. Ces produits ont été initialement commercialisés dans notre région, puis ils se sont fait connaître au moyen de différentes rencontres.

Autre chose intéressante, nous explorons les nouveaux marchés par l'entremise de la diaspora. Bon nombre d'immigrants et d'immigrantes venus s'établir au Canada ont gardé des relations d'affaires avec leur pays. Souvent, ils veulent exploiter une entreprise ici, au Canada, mais ils souhaitent aussi soutenir l'économie de leur pays d'origine. Ce sont souvent ces personnes qui servent de trait d'union.

Avec l'aide d'Haïtiens venus s'installer au Canada et qui ont démarré des entreprises, nous sommes en train d'établir des partenariats avec des fournisseurs de différents produits et services pour la reconstruction dans certaines régions d'Haïti. C'est la diaspora qui sert souvent de trait d'union pour des partenariats de ce genre.

Nous faisons la même chose en Afrique. Pour ma part, je siège à l'Institut panafricain pour le développement. Je suis l'*outsider* de l'institut.

Nous avons aussi contribué au maintien de liens directs entre des entreprises sur le terrain qui exploitent de l'énergie renouvelable, par

exemple, et des coopératives d'énergie renouvelable du Québec et de l'Ontario. Encore là, les liens se tissent.

C'est souvent par le truchement de notre réseau associatif, de la diaspora ou des réseaux que j'ai nommés un peu plus tôt, qui sont de plus en plus nombreux au sein de l'économie dans la Francophonie, que nous arrivons à créer des occasions de rencontre entre entrepreneurs. Chaque événement rassemble entre 200 et 300 entrepreneurs. Chaque fois, des partenariats réels se traduisent par des affaires.

● (1020)

**M. Jacques Gourde:** Dans la foulée du nouvel Accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, avez-vous remarqué si des entreprises canadiennes avaient commencé à dresser des plans d'affaires dans le but d'exporter leurs produits en Europe?

**Mme Ethel Côté:** Ce n'est pas encore le cas, mais les gens qui assistent à mes séances de formation en parlent. Il s'agit surtout de Français installés au Canada qui se disent qu'ils pourraient aussi faire des affaires avec leur pays d'origine. Les gens viennent chercher de la formation et de l'information. Ils veulent savoir comment ça pourrait se faire. Cependant, la mécanique ne s'est pas encore rendue sur le plancher des vaches. Les gens ne savent pas comment ils pourraient profiter de cet accord.

À l'inverse, je constate qu'en France, dès que la signature de l'accord a été annoncée, certains ministres ont organisé des missions avec des entrepreneurs. Ils ont même dirigé une mission commerciale en économie sociale. Ils sont venus de la France pour rencontrer d'autres communautés et d'autres entreprises sociales canadiennes et pour échanger entre entreprises. Ces entreprises ne sont pas privées, mais certaines entreprises sociales ont des produits et des services à vendre. Certains pays semblent donc plus proactifs que d'autres.

Pour ma part, je peux vous dire que les gens qui ont assisté à mes séances d'information en ont discuté avec moi. Nous voyons que c'est une avenue, mais nous ne connaissons pas la façon de le faire, parce que nous ne sommes pas inscrits dans une logique semblable.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Nicholls.

**M. Jamie Nicholls:** Madame Rivard, Mme Bateman et d'autres de l'autre côté ont mentionné la possibilité d'allègements fiscaux. Ils vous ont aussi proposé de vous adresser à votre député, Jay Aspin.

J'avoue que cette proposition m'a un peu surpris. Je comprends les difficultés que vous pouvez avoir en tant que mère monoparentale, puisque je suis moi-même père monoparental et que je sais à quel point il peut être difficile de trouver du temps pour faire certaines choses. J'aurais tendance à proposer que M. Aspin aille vous parler, plutôt que de vous inviter à aller le trouver.

Il était ici vendredi pour une séance de photos pour FedNor, et ma question porte justement sur cette initiative. Votre site Web indique que votre organisme reçoit de l'argent de FedNor.

Selon vous, FedNor devrait-il réserver une partie du financement qu'il offre à une personne qui serait là pour les besoins de traduction vers l'anglais des entreprises francophones et, inversement, pour les besoins de traduction vers le français des entreprises anglophones? Le fait de réserver une partie du financement de FedNor pour les besoins de la traduction ne serait-il pas une bonne façon d'aider votre productivité personnelle et celle des autres francophones de votre collectivité?

**M. Darcy Griffith:** Tout à fait. Lorsque la ville de Temiskaming Shores a été créée, Temiskaming Shores and Area Chamber of Commerce a reçu de l'argent de FedNor pour créer une nouvelle image de marque. Cet argent nous a été octroyé pour la conception de notre site Web et pour les initiatives entourant la création de la nouvelle image.

Pour la suite des choses, la présence dans la collectivité d'une personne pouvant offrir aux entreprises des services de traduction de l'anglais au français et du français à l'anglais serait absolument bénéfique. Que ce financement vienne de FedNor ou d'ailleurs, j'estime que ces services nous aideraient à être plus concurrentiels.

Nous consacrons une partie du financement FedNor — lequel nous est octroyé sur une base annuelle pour l'embauche d'étudiants durant la période estivale — à de l'aide à temps partiel pour nos projets en tourisme. Nous tentons de veiller à ce que ces étudiants soient bilingues. Il y a aussi un organisme local de l'ACFO, qui reçoit de l'argent du gouvernement fédéral et qui fait la promotion des services francophones dans la collectivité.

Alors, je pense que FedNor nous est utile. Une aide additionnelle ne se refuse jamais, et c'est assurément quelque chose qui profitera à notre collectivité.

L'une de nos recommandations prioritaires concerne les services de traduction. Nous essayons de veiller à ce que les entreprises soient en mesure d'avoir de l'aide, que ce soit par la création d'une application pour un service de première ligne ou en offrant la possibilité d'une traduction simultanée du français à l'anglais par le biais d'un téléphone intelligent — en utilisant la technologie plutôt que d'avoir à embaucher quelqu'un avec les compétences voulues —, ou en engageant quelqu'un qui sera capable de traduire des documents écrits et des pages Web. N'importe laquelle de ces possibilités serait la bienvenue.

• (1025)

**M. Jamie Nicholls:** Oui. Si ces services avaient été inclus dès le départ, vous auriez peut-être été en mesure de faire le site Web en français. D'après ce que j'ai compris, 30 % de la population est francophone, mais le site Web et les documents ne sont qu'en anglais, est-ce exact?

**M. Darcy Griffith:** En partie. Le site Web n'est qu'en anglais. C'est un sujet dont nous discutons depuis un certain temps. Pour la traduction, nous avons certaines difficultés puisque les francophones à qui nous faisons lire les documents que nous avons fait traduire nous disent que le ton ou le sens n'est pas nécessairement fidèle au texte de départ. C'est toujours un peu difficile de s'assurer que le sens des mots ainsi que la saveur du texte de départ se retrouvent dans la traduction.

Désormais, nombre de nos documents sont traduits en français après avoir été créés en anglais et, dans certains cas, des documents créés en français ont été traduits en anglais.

Nous nous approchons d'une chambre de commerce parfaitement bilingue. Ce n'est pas encore fait, mais cela fait partie de nos objectifs, et nous sommes de plus en plus près du but.

**M. Jamie Nicholls:** À titre informatif, pour ce qui est de trouver les allègements fiscaux qui sont offerts, je vous propose, à vous et peut-être à votre député, ce que nous faisons souvent dans notre circonscription, c'est-à-dire de demander qu'on envoie quelqu'un pour donner des ateliers à ce sujet. Ainsi, les membres de la collectivité pourront assister à ces séances données près de chez eux, et prendre connaissance des possibilités qui s'offrent à eux en matière d'allègements fiscaux.

Je vous invite à proposer cette idée à votre député, qui pourra peut-être organiser le tout.

**M. Darcy Griffith:** C'est ce que je vais faire. Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Nicholls.

Notre dernier intervenant de la journée sera M. Williamson.

**M. John Williamson:** J'ai l'impression que l'on s'acharne sur notre pauvre « Landslide Jay », qui a remporté sa circonscription grâce à une marge de 18 voix. Nous devons faire preuve de gentillesse à son égard, car chaque vote est important pour lui.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. John Williamson:** Avant de commencer, je vais laisser la parole à Joyce pour un instant. Elle a des renseignements à donner au sujet du financement disponible.

**Le président:** Nous vous écoutons, madame Bateman.

**Mme Joyce Bateman:** Merci beaucoup, John. Je suis ravie que tu me laisses une partie de ton temps.

Je vais y aller rapidement, car la question a déjà été posée, et que vous, Darcy, ainsi que vous, Ethel, travaillez pour une vaste collectivité.

[Français]

Patrimoine canadien offre un appui à l'interprétation et à la traduction.

[Traduction]

C'est 5 000 \$ pour le soutien à l'interprétation et à la traduction dans les petites entreprises.

L'honorable Shelly Glover a témoigné devant nous plus tôt; c'est un service offert dans votre circonscription. De toute évidence, la députée ne le connaissait pas non plus, et je très heureuse de pouvoir vous en parler.

Merci, John.

**M. John Williamson:** Merci. Il n'y a pas de quoi.

J'espère que cela vous aidera.

Je tiens toutefois à préciser que le financement n'est pas offert par FedNor ni par le gouvernement, mais bien par vous, les contribuables.

Souvent, il vaut mieux laisser aux entreprises le soin de déterminer le soutien dont elles ont besoin plutôt qu'au gouvernement, qui risque de le faire à un coût plus élevé pour les contribuables. Mais ce n'est qu'une remarque.

Je tente de me concentrer sur la question à l'étude, c'est-à-dire les communautés linguistiques minoritaires. J'aimerais avoir une idée des réussites au sein de votre municipalité. Vous avez connu une fusion; est-ce que le regroupement des diverses communautés s'est avéré une réussite? Comment expliquez-vous votre succès en tant que communauté qui attire des clients de l'ensemble de la région et de l'autre côté de la frontière, qui appartiennent à un groupe linguistique qui ne peut peut-être pas communiquer avec tous les propriétaires de magasins?

**Le président:** Merci. Ce sera la dernière question de la journée.

Vous pouvez y répondre, puis nous ajournerons.

Allez-y, monsieur Franks.

**M. James Frank:** Je vais répondre à la question du point de vue des municipalités, puisque j'ai participé au processus de fusion.

Nous avons fusionné trois petites collectivités, et la fusion s'est avérée positive. Les trois collectivités se livraient bataille pour chaque investissement possible dans la région. À de nombreuses reprises, nous avons perdu les investissements au profit d'autres collectivités voisines, parce que nous étions trop occupés à nous battre entre nous. En travaillant ensemble en tant que grande collectivité, nous avons pu attirer d'importants investissements, et nous sommes maintenant un centre de services et un pivot économique de la région, puisque nous sommes le plus important joueur. Les investissements dans le secteur du détail sont de plus en plus importants et, au fil de notre croissance, nous attirons des gens qui viennent de plus en plus loin, ce qui aide toutes les entreprises de la collectivité, qu'elles soient francophones ou anglophones. Nous attirons certainement plus de gens du Québec.

Comme nous sommes une région en croissance et que nous attirons certaines chaînes de magasins, nous attirons un grand

nombre de résidents du Québec, qui compte de petites collectivités et entreprises; grâce à nous, ils ont accès aux grandes chaînes de magasins, ce qui n'était pas le cas avant.

• (1030)

**Le président:** D'accord. Je remercie tous les témoins.

Madame Côté, madame Rivard, monsieur Griffith, monsieur Franks et madame Weston-Bernstein, je vous remercie de votre témoignage. Il nous aidera à rédiger notre rapport.

Nous avons vu la montagne de neige par la fenêtre derrière vous. Il y en a beaucoup chez vous. Nous vous remercions de votre participation. Nous vous en sommes très reconnaissants.

La séance est levée.

---







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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